آدم سميث

ثروة الأُمم

تقديم وتحرير

د. جمال عبد الشافي

الكتاب: ثروة الأُمم

الكاتب: آدم سميث

تقديم وتحرير: د. جمال عبد الشافي

الطبعة: ٢٠٢١



الناشر: وكالة الصحافة العربية (ناشرون)

٥ ش عبد المنعم سالم – الوحدة العربية – مدكور- الهرم – الجيزة

جمهورية مصر العربية



هاتف: ٣٥٨٢٥٢٩٣ _ ٣٥٨٦٧٥٧٦ _ ٣٥٨٦٧٥٧٥

فاكس: ٣٥٨٧٨٣٧٣

http://www.bookapa.com **E-mail:** info@bookapa.com

دار الكتب المصرية

فهرسة أثناء النشر

سميث، آدم

ثروة الأُمم / آدم سميث، تقديم وتحرير / د. جمال عبد الشافي

– الجيزة – وكالة الصحافة العربية.

١٥٩ ص، ١٨*٢١ سم.

الترقيم الدولي: ٣ – ١٣٧ – ٩٩١ – ٩٧٧– ٩٧٨

أ – العنوان رقم الإيداع: ٤٤٠٤ / ٢٠٢١

ثروة الأمم



مقدمة

وُلِدَ آدم سميث عام ١٧٢٣ ببلدة كيركالدي باسكتلنده حيث كان يعمل أبوه مأمورًا للجمارك، وقد تلقى العلم على يد البروفسور دافيد ميلر.

وفي عام ١٧٣٧ التحق بجامعة جلاسجو ثم التحق بكلية باليول بجامعة أكسفورد وانتظم في دراسته بها حتى عام ١٧٤٦ حيث قرر أن يتفرغ لدراسة علم الأخلاق وعلم السياسة واللغات.

كما قام بترجمة كثير من الكتب الأجنبية عن اللغة الفرنسية. وفي عام ١٧٤٨ انتقل إلى أدنبره ليلقي محاضرات في البلاغة والأدب.

وفي تلك الفترة تعرف على الفيلسوف دافيد هيوم وسرعان ما توطدت صداقتهما وتأثرت أفكاره وفلسفته بهذه الصداقة، وفي عام ١٧٥١ عين أستاذًا للمنطق بجامعة جلاسجو، ثم تولى رئاسة قسم الفلسفة الأخلاقية بنفس الجامعة. وظل يشغل هذا المنصب حوالي اثنتي عشر عامًا.

وفي عام ١٧٥٩ أصدر كتابًا بعنوان "نظرية المشاعر الأخلاقية" وضمن هذا الكتاب خلاصة دراساته طوال سنوات تدريسه في الجامعة. لكنه بعد صدور الكتاب أخذ اهتمامه بالمذاهب الأخلاقية يقل وبدأ يتحول بالموضوعات القانونية والاقتصادية في محاضراته وكتبه ويقال أنه بدأ منذ عام ١٧٥٢ يعلن عن تأييده لمبدأ الحرية الاقتصادية.

وفي عام ١٧٧٦ أصدر كتابه الأشهر "بحث في طبيعة وأسباب ثروة الأمم"، وهو الذي يعرف اختصارا باسم "ثروة الأمم" الذي وضع آدم سميث أساس الاقتصاد السياسي،لذلك اطلق عليه لقب أبو الاقتصاد وهو أيضا أحد أبرز رواد الليبرالية الاقتصادية.

وفي الكتاب رأى سميث أن الوصول إلى الثروة هوالغاية الأساسية للاقتصاد، وكان للمواضيع التي تطرق إليها (العمل، القيمة، الريع، السعر، التوزيع..) أثر بالغ في تنظيم علم الاقتصاد السياسي.

وفي كتابه هذا اعتبر سميث أن ثروة كل أمة تقاس بقدرتها الإنتاجية، وتناول الإنتاجية كمقياس للثروة التي يمكن مضاعفتها بتقسيم العمل. واهتم بطرق توزيع الثروة في المجتمع ووسائل

تنظيم التجارة وتقسيم العمل، إضافة إلى أطروحاته المتعلقة بحرية السوق واليد الخفية التي تساهم في دفع الحركة الاقتصادية وتشجيع الاستثمار، ودعوته إلى الحد من تدخل الدولة المباشر في تنظيم العمل.

كتاب ثروة الأمم:

هذا الكتاب يمثل أحد الأسس الرئيسية التى قام عليها الاقتصاد الليبرالي، فقد حمل نواة الفكر الاقتصادي الرأسمالي العالمي، الذي استطاع تغيير النظريات الاقتصادية التقليدية إلى مفاهيم الاقتصاد الحر. وفيه اعتبر آدم سميث أن ثروة الأمم تُقاس بقدراتها الإنتاجية فى الأساس الأول، وأن الإنتاجية كمقياس للثروة يُمكن مُضاعفتها بتقسيم العمل على عكس الموارد الطبيعية . وتطرقت نظرية سميث بشكل موسع إلى توزيع الثروات على المجتمع،ووسائل تنظيم التجارة وتقسيم العمل، فضلًا عن نظرياته فى حرية السوق، والعلاقة بين السوق وتنظيم العمل ودور الدولة، وطرق دفع الحركة الاقتصادية وتشجيع الاستثمار، وغيرها.

وقد قامت على أفكار كتاب ثروة الامم وتأسست نظم اقتصادية كاملة، تطورت تدريجيًا حتى وصلت إلى معاني

الاقتصاد العالمي والرأسمالية والاقتصاديات الحرة والعولمة، وغيرها من المفاهيم.. والعمل السنوي لكل أمة هو رأس المال الرصيد الذي يمدها أصلًا بنا تستهلكه هذه الأمة سنويًا من ضروريات الحياة وكمالياتها، والتي تتكون دائمًا إما من النتاج المباشر لهذا العمل، أو مما يشترى بهذا النتاج من أمم أخرى. وتكون الأمة أحسن إمدادا، أو أسوأ إمدادًا بكل ما تحتاج إليه من ضروريات وكماليات، تبعًا لما يتصف به هذا النتاج، من تناسب مع عدد الذين يستهلكونه. ولكن لا بد لهذا التناسب من أن ينظم في كل أمة بمقتضى ظرفين مختلفين، أولًا، مدى ما ينتظم مزاولة عملها من مهارة، وسداد رأي، وثانيًا، بالتناسب بين عدد المستخدمين في العمل النافع، وعدد غير المستخدمين في عمل عكذا، فأيًا ما كان نوع التربة، أو المناخ، أو سعة أفقليم الذي تحتله أمة من الأمم، فإنه ينبغي لوفرة إمدادها السنوي أو ندرته، في هذه الحال المخصوصة، أن تعتمد على هذين الظرفين.

كما يبدو أن وفرة هذا الإمداد أو ندرته تعتمدان أيضًا على الظرف الأول أكثر من اعتمادهما على الظرف الثاني،ففي أمم الصادين الوحشية يكاد كل فرد قادر على العمل أن يستخدم في

عمل نافع، ويسعى قدر الوسع والطاقة في تحصيل ما يستطيعه من ضروريات الحياة وكمالياتها لنفسه، أو لمن كان من عائلته أو عشيرته عاجزًا، لكبر السن أو لصغرها، أو لعاهة تعوقه عن الخروج إلى قنص الحيوان أو صيد الأسماك.

ومع ذلك، فإن أمثال هذه الأمم الوحشية تعاني من بؤس الفاقة، أو تعتقد، على الأقل، أنها مضطرة أحيانًا إلى مباشرة تقتيل ذراريها، ومسنيها، والمصابين بأمراض مزمنة فيها، وأحيانًا أخرى إلى تركهم يهلكون جوعًا أو طرحهم فرائس للسباع الضارية.

والأمر خلاف ذلك عند الأمم المتمدنة والمزدهرة، فمع أن عددًا كبيرًا من أهاليها لا يشتغلون البتة، ومع أن الكثير منهم يستهلكون عشرة أضعاف، وأحيانًا مئة ضعف، ما ينتجه القسم الأكبر ممن يزاولون العمل، فإن ما ينتج عن عمل المجتمع بكامله كبير إلى حد أن الجميع كثيرًا ما يحصلون على وفرة من الإمداد، كما يتاح للعامل، في أدنى وأفقر مراتب العمل، أن يتمتع، إذا ما كان مقتصدًا ومجتهدًا، بنصيب من ضروريات الحياة وكمالباتها، أكبر مما قد يتاح لأي رجل متوحش أن يحوزه.

إن أسباب هذا التطور في قوى العمل الإنتاجية والترتيب الذي يحكم التوزيع الطبيعي لنتاجها على مختلف مراتب الناس ومنازلهم فمهما بذلت أمة ما من البراعة، والمهارة، وسداد الرأي في إتمام العمل فإن وفرة إمدادها السنوي أو ندرته يجب أن تعتمد خلال استمرار هذه الحال، على النسبة القائمة بين عدد الأشخاص المستخدمين سنويًا في العمل النافع وبين عدد غير المستخدمين على هذا النحو.

وسوف يتبين فيما يلي أن عدد العمال المنتجين والنافعين يتناسب في كل مكان مع كمية رأس المال المستعمل في تشغيلهم، والوجه المخصوص الذي يستعمل فيه. لذلك، يعالج الباب الثاني طبيعة رأس المال، والطريقة التي يتراكم فيها تدريجيًا، ومختلف كميات العمل التي يحركها، تبعًا للأوجه المختلفة التي يستعمل فيها.

فالأمم التي قطعت شوطًا كبيرًا في مجال البراعة، والمهارة، وسداد الراي في مزاولة العمل، قد اتبعت خططًا مختلفة في إدارة العمل وتوجيهه، وقد لا تتساوى هذه الخطط من حيث مواتاتها لزيادة حجم هذا الناتج. فبعض الأمم اعتمدت سياسة لا نظير لها في تشجيع العمل الريفي، بينما اعتمدت أمم أخرى

سياسة التشجيع للعمل المديني. ولا تكاد توجد أمة تعاطت بصورة متساوية وغير منحازة مع كافة أصناف العمل.

ومنذ انهيار الإمبراطورية الرومانية، لم تزل سياسة أوروبا تميل إلى الفنون، والصناعات اليدوية والتجارة، والعمل المديني أكثر مما تميل إلى الزراعة، والأعمال الريفية.

والظروف التي يبدو أنها قد تسببت في اعتماد هذه السياسة مشروحة تفصيليافي الكتاب.وربما تكون هذه الخطط المتنوعة قد اعتمدتها في البداية مصالح وآراء خاصة بطبقات معينة من الناس، من دون أي التفات أو تبصر بالنسبة إلى عواقبها على الصالح العام للمجتمع، ومع ذلك فإنها قد تسببت بنظريات مختلفة في الاقتصادي السياسي يعظم بعضها أهمية هذه الصناعة التي تزاول في المدن، بينما يعظم بعضها الآخر تلك الصناعة التي توازل في الريف. وقد كان لهذه النظريات تأثير كبير لا في آراء العلماء فحسب، بل وفي السلوك العام للأمراء والدول ذات السيادة.

وقد حاولت في الباب الرابع أن أشرح، بأوضح وأتم ما أستطيع، هذه النظريات المختلفة، والآثار الرئيسية التي خلفتها في مختلف العصور والأمم.

إن شرح ما يتكون منه دخل جمهور الناس، أو ما كانت عليه طبيعة الأموال التي أمدتهم بما يستهلكونه سنويًا في مختلف العصور والأمم، هو موضوع الأبواب الأربعة الأولى هذه. أما الباب الخامس والأخير فيتناول داخل حامل السيادة أو الحكومة. وقد سعيت في هذا الكتاب أولًا، إلى تبيان ماهية النفقات الضرورية لحامل السيادة، أو الحكومة، وأي هذه النفقات ينبغي أن تسدد بمساهمة من المجتمع بأسره، وأي منها ينبغي أن يسدده قسم معين منه فحسب، أو أفراد معينون من المجتمع، وثانيًا: ما هي الطرق المختلفة التي يمكن اعتمادها لجعل المجتمع بأسره يساهم في تسديد النفقات المترتبة على المجتمع كله، وما هي أهم مزايا كل من هذه الطرق وما هي مساوئها، وثالثًا، ما هي الأسباب التي دفعت كل الحكومات الحديثة تقريبًا إلى رهن قسم من هذا الدخل، أو الاستدانة، وما كانت آثار هذه الديون على الثروة الحقيقية، والناتج السنوي للأرض ولعمل المجتمع.

وأخيرًا يُعد كتاب "ثروة الأمم" من أمهات الكتب في الاقتصاد، ومن المراجع الأكثر شهرة في هذا العلم على الاطلاق، فتناول "آدم سميث" للاقتصاد كان متفردًا في تحليله

للاقتصاد؛ كعلم مستقل منفصل على باقي المجالات الأخرى كالفلسفة والدين والاجتماع، والتي كان الاقتصاد يدرس كفرع منها.

لذلك، فالكتاب مرجع تاريخي لا غنى عنه، فهو يتيح للمهتمين فرصة دراسة أفكار سميث الخلافة في ضوء النظريات الاقتصادية الحديثة وتيارات العولمة.

د. جمال عبد الشافي

الفصل الأَول

تقسيم العمل

يبدو أن أعظم تقدم في القوى العاملة الإنتاجية ومعظم مقومات البراعة والمهارة والحكمة التي تقوم بتوجيه هذه القوى الإنتاجية– كل هذا قد تحقق نتيجة لتقسيم العمل. ونستطيع أن ندرك بسهولة نتائج تقسيم العمل في المجتمع إذا بحثنا الطريقة التي يتم بها هذا التقسيم في صناعات معينة.

ولنضرب على ذلك مثلًا نستقيه من إحدى الصناعات القليلة الأهمية التي روعى فيها تقسيم العمل وهي صناعة الدبابيس، فالعامل الذي لم يتدرب على هذه الصناعة ربما يعجز عن صنع دبوس واحد يوميًا حتى ولو بذل أقصى جهده، وبالتالي لا يستطيع أن يصنع، دبوسًا. ولكن بالطريقة المتبعة الآن في هذه الصناعة لا يصبح العمل بأكمله حرفة خاصة بل أنه ينقسم إلى فروع يعتبر معظمها حرفًا قائمة بذاتها. إذ يقوم أحد العمال بجذب السلك بينما يقوم الثاني بجعله على استقامة واحدة ويقطعه عامل ثالث ثم يجعل عامل رابع أحد طرفي الدبوس مدببًا

ويتولى عامل خامس أعداد الطرف الآخر من الدبوس الذي ستثبت عليه الرأس. أما عملية صناعة رأس الدبوس فهي تتطلب عمليتين أو ثلاث عمليات مستقلة، ونضيف إلى ذلك أيضًا عملية تثبيت رأس الدبوس وتلميعه. بل يمكننا أن نعتبر عملية وضع الدبوس في الورق لإعداده للبيع حرفة في حد ذاتها. بهذه الطريقة تنقسم عملية صناعة الدبوس إلى حوالي ١٨ عملية منفصلة يقوم بها عمال يستقل كل منهم عن الآخر في بعض المصانع بينما يقوم في المصانع الأخرى عامل واحد بعمليتين أو ثلاث عمليات في وقت واحد.

وقد شاهدت مصنعًا صغيرًا لصناعة الدبابيس يعمل فيه عشرة عمال فقط يقوم بعضهم بعمليتين أو ثلاث عمليات ولكن على الرغم من أنهم كانوا في غاية الفقر ولم تكن لديهم الآلات اللازمة فإنهم كانوا يستطيعون أن يصنعوا –إذا بذلوا جهدهم– ١٢ رطلًا من الدبابيس يوميًا. ولما كان الرطل يحتوي على ٤٠٠٠ دبوس من الحجم المتوسط. فإن هؤلاء العمال العشرة يستطيعون أن يصنعوا ما يربوا على ٤٨ ألف دبوس يوميًا، يعني ذلك أن كل عامل يصنع ١/١٠ هذا العدد، أي يبلغ متوسط عدد الدبابيس التي يصنعها ٤٨٠٠ دبوس يوميًا. ولكن لو كان

كل منهم يعمل مستقلًا عن الآخر ودون أن يتعلم أي منهم صناعة الدبابيس لما تمكن كل منهم من أن ينتج ٢٠ دبوسًا بل ربما لم ينتج كل عامل منهم دبوسًا واحدًا أي ما استطاع كل منهم أن ينتج ١ إلى ٢٤٠ أو ربما ١ إلى ٤٨٠٠ من متوسط عدد الدبابيس التي يمكن أن ينتجها كل عامل بفضل تقسيم العمل والتعاون في العمليات المختلفة.

أن نتائج تقسيم العمل في أي فن أو صناعة أخرى تتمثل في النتائج التي أمكن تحقيقها في هذه الصناعة القليلة الأهمية. هذا على الرغم من أنه لا يمكن تقسيم العمل في الكثير من الصناعات ولا يمكن أن تصل الصناعة إلى مثل هذه البساطة. ولكن المعروف أن تقسيم العمل عمومًا يتيح بقدر الإمكان زيادة نسبية في القوى الإنتاجية للعمال في كل حرفة. ويبدو أن الفصل بين الحرف المختلفة قد حدث نتيجة لهذه الميزة.

ويبلغ هذا الفصل بين الحرف أقصى حد له في تلك الدول التي تنعم بأقصى درجات التقدم فالعمل الذي يقوم به شخص واحد في المجتمع البدائي يقوم به عدد من العمال في المجتمع المتقدم.

وهـذه الزيـادة العظيمـة فـي كميـة الإنتـاج التـي يسـتطيع أن يحققهـا العمـل بفضـل تقسـيم العمـل تسـفر عـن ثـلاث نتـائج مختلفة:

أولًا: زيادة مهارة كل عامل.

ثانيًا: توفير الوقت الذي ينفق في الانتقال من نوع من أنواع الإنتاج إلى نوع آخر.

ثالثًـا: اختـراع كثيـر مـن الآلات التـي تسـهل العمـل وتقلـل تكاليفه وتمكين العامل الواحد من القيام بأعمال عدد كبير من العمال.

فأولًا: لابـد مـن أن يزيـد تقـدم العامـل مـن حيـث المهـارة فـي كمية الإنتاج التي يمكن أن يحققها. فالحداد العادي لن يتمكن مـن أن يصـنع أكثـر مـن ٢٠٠ أو ٣٠٠ مسـمار مـن نـوع رديء يوميًا إذا اضطر إلى القيام بذلك في إحدى المناسبات هذا على الـرغم مـن أنـه يعتـاد العمـل بالمطرقـة. بـل الحـداد الـذي اعتـاد صـناعة المسـامير، ولكنـه لا يتخـذ مـن صـناعة المسـامير عملـه الرئيسي الوحيد– هذا الحداد لا يمكنه أن ينتج أكثر من ٨٠٠ أو ١٠٠٠ مسـمار يوميًـا لـو بـذل أقصـى جهـده. ولكننـي فـي

الحقيقة قد شاهدت كثيرًا من الذين تقل أعمارهم عن ٢٠ عامًا ولكنهم لم يعملوا في أية حرفة سوى حرفة صناعة المسامير ولذلك يستطيع كل منهم أن ينتج ما يربو على ألفي أو ثلاثة آلاف مسمار يوميًا. ولا تعتبر صناعة المسامير من العمليات السهلة، فالعامل الواحد يستخدم المنفاخ ويحرك النار ويصهر الحديد ويصب كل جزء من أجزاء المسمار، وعند صب رأس المسمار يضطر إلى تغيير الأدوات التي يستعملها لذلك. فالعمليات المختلفة التي تنقسم إليها صناعة الدبوس أو الزرار المعدني كل منها على حدة أبسط كثيرًا مما لو اقتصرت على شخص واحد. هذا كما أن العامل الذي يقتصر في حياته على هذه الصناعة فقط يزداد مهارة وتفوقًا وسرعة.

وثانيًا: المنافع التي يمكن أن تتحقق من توفير الوقت الذي يضيع عند الانتقال من عمل إلى آخر أكبر مما يمكن أن نتصورها لأول وهلة. فالغزال الذي يعمل في الريف والذي يقوم بفلاحة قطعة صغيرة من الأرض لابد من أن يخسر قدرًا كبيرًا من الوقت عند انتقاله من مغزله إلى الحقل أو من الحقل إلى المغزل. ولكن عندما يكون من الممكن القيام بالعملين في نفس المصنع فلا شك في أن الخسارة ستكون أقل مما هي في الحالة

الأولى ولكن مع ذلك ستكون الخسارة كبيرة أيضًا.

وثالثًا:يجب أن يدرك كل إنسان مدى سهولة العمل واختزال المجهود باستخدام الآلات. وليس من الضروري أن نضرب مثالًا على ذلك، ولذلك سأكتفي بأن أقول أن اختراع كل تلك الآلات التي سهلت العمل واختصرت المجهود الذي يبذل فيه يرجع فيما يبدو إلى تقسيم العمل. فالمقدرة على اكتشاف وسائل أسهل لبلوغ أي هدف تكون أكثر عندما يوجه كل الاهتمام نحو هدف واحد. وعلى ذلك فمن المتوقع أن يتمكن أحد المشتغلين في كل فرع من فروع العمل من التوصل سريعًا إلى طرق للإنتاج أسهل من الطرق التي يتبعها حيثما كانت طبيعة العمل تسمح بمثل هذا التقدم. وكثيرًا ما قام العمال العاديون باختراع كثير من الآلات المستخدمة في مثل تلك الصناعات التي يمكن تقسيم العمل فيها، وذلك لأن كل عامل منهم يشتغل في عملية بسيطة جدًا مما يجعله يوجه أفكاره نحو الوصول إلى طرق أسهل للإنتاج. ولابد أن من اعتاد زيارة هذه المصانع قد شاهد آلات في غاية الدقة من صنع العمال تسهيلًا للعمل الذي يقومون به وتوفيرًا للوقت.

إن ازدياد الانتاج في جميع الحرف على اختلاف أنواعها نتيجة لتقسيم العمل- هو الذي يتيح في كل مجتمع به حكومة صالحة ذلك الثراء العظيم الذي يمتد إلى أحط طبقات الناس. ولكل عامل قدر من الطاقة يمكنه أن يتخلص منها بالإضافة إلى الطاقة التي يتاح له أن يبذلها. ولما كان كل عامل في نفس موقف زملائه فإنه يستطيع أن يبادل كمية كبيرة من السلع التي ينتجها بكمية كبيرة من إنتاج غيره أو بما يعادلها من حيث القيمة، ويزودهم بكميات وفيرة مما يحتاجون إليه كما يزودنهم بما يحتاج إليه. وبذلك تنتشر السلع سريعًا بين جميع طبقات المجتمع.

الفصل الثاني

المبدأ الذي يتيح فرصة تقسيم العمل

لا يعتبر تقسيم العمل هذا الذي يحقق كثيرًا من المزايا ثمرة من ثمار أية حكمة إنسانية تستهدف الثروة العامة التي يتحقق نتيجة له. بل أنه نتيجة ضرورية –وإن كانت نتيجة بطيئة وتدريجية لرغبة معينة في الطبيعة الإنسانية– لم تكن تستهدف تحقيق هذه الفائدة العظيمة وهي الرغبة في مقايضة ومبادلة شيء بآخر. وسواء أكانت تعتبر هذه الرغبة أحد تلك المبادئ الأصلية في الطبيعة الإنسانية أو كانت نتيجة ضرورية من نتائج القدرات العقلية أو الكلامية فهي لا تتعلق بموضوع حديثنا هذا، ولكنها على أي حال شائعة بين الناس جميعًا.

والإنسان يحتاج دائمًا إلى مساعدة إخوانه ومن العبث أن يتوقع هذه المساعدة على سبيل الإحسان فقط. فيتاح له أن يسود زملاءه إذا تمكن من أن يكسب حبهم لأنفسهم بما هو في صالحهم وأن يظهر لهم أنه من صالحهم أن يصنعوا له ما يحتاجه منهم. وكأن من يعرض على أي شخص صفقة من أي

نوع يقول له: أعطني ما أريد وسأعطيك ما تريد. ليكن هذا هو الغرض من كل عرض للسلع.

وبهذه الطريقة يحصل كل منا من آخر على جزء كبير من الخدمات الطيبة التي يحتاج إليها. فنحن لا نتوقع الحصول على غذائنا من القصاب والخباز بفضل إحسانهم علينا ولكننا نتوقع ذلك منهم كنتيجة لاهتمامهم بمصلحتهم. أننا لا نخاطب النزعة الإنسانية في أنفسهم بل نخاطب حبهم لذاتهم، وا لنتحدث إليهم عن ضرورياتنا بل عن منافعهم. ولا يمكن أن يعتمد على نزعة الإحسان عند المواطنين إلا الشحاذون.

وكما أننا نحصل من بعضنا البعض على الجزء الأكبر من تلك الخدمات الطيبة المشتركة التي نحتاج إليها عن طريق التبادل أو المقايضة. كذلك يتيح لنا هذا الاستعداد نفسه مبدأ تقسيم العمل. فالشخص الذي يعيش في قبيلة تضم القناصة والرعاة أكثر مهارة واستعدادًا لصنع الأقواس والسهام من غيره من الناس. وكثيرًا ما يبادلها بالماشية أو الغزلان مع من يعيش معهم. وهو يجد – بهذه الطريقة – أنه يستطيع أن يحصل على عدد من الماشية والغزلان أكبر مما كان يستطيع الحصول عليه لو أنه ذهب بنفسه لصيدها.

لذلك إذا نظرنا إلى مصلحته الخاصة لوجدنا أن صناعة الأقواس والسهام أصبحت عمله الرئيسي وأنه أصبح أشبه ما يكون بصانع الأسلحة هذا بينما يتفوق شخص آخر في صناعة الأكواخ الصغيرة والمنازل التي يمكن نقلها.

وهو يعتاد بذلك أن يصبح ذا نفع لجيرانه الذين يكافئونه بالماشية حتى يجد أن من صالحه أن يكرس حياته لهذا العمل كلية ويصبح نجارًا يشيد المنازل الخشبية. وبنفس الطريقة يصبح شخص ثالث حدادًا ويصبح شخص رابع صباغًا أو صانعًا لملابس من جلود الحيوانات.

وهكذا يعمل إدراك كل شخص لأنه في استطاعته أن يبادل كل الكمية الفائضة من إنتاج عمله الذي يفيض عن استهلاكه بتلك الأجزاء التي يحتاج إليها من نتاج عمل غيره من الناس – يعمل هذا الإدراك على تشجيع كل شخص على التخصص في عمل واحد وعلى تحسين ما يتمتع به من الموهبة أو النبوغ والارتفاع بهما إلى مستوى الكمال في هذا النوع بالذات من أنواع العمل.

أن الاختلاف في المواهب الطبيعية باختلاف الأفراد أقل ما نفطن إليه كما أن اختلاف النبوغ الذي يبدو أنه يميز بين الأفراد

في المهن المختلفة لا يعتبر عند نضوج الأفراد سببًا لتقسيم العمل بل هو نتيجة له. ولكن بدون الميل إلى المبادلة أو المقايضة لابد أن كل شخص كان سيحصل على كل ضروريات الحياة ومباهجها التي هو في حاجة إليها، ولكان على كل شخص نفس الواجبات التي على غيره من الأفراد وكان عليه أن يقوم بنفس العمل الذي يقوم به غيره وما ظهر اختلاف في العمل – ذلك الاختلاف الذي أتاح وحده الاختلاف في المواهب.

وكما أن هذا الميل هو الذي يخلق ذلك الاختلاف في المواهب التي تظهر بوضوح بين أصحاب المهن المختلفة فهو الذي يجعل الاختلاف في المواهب نافعًا ومفيدًا وتستمد كثير من فصائل الحيوانات من الطبيعة قدرًا من سمو الإدراك أكثر وضوحًا مما يبدو متاحًا للإنسان نظرًا لما يرثه الإنسان من العادات والتراث الثقافي.

إن الفيلسوف لا يختلف اختلافًا كبيرًا من حيث سمو الإدراك والاستعداد عن الحمال الذي يجوب الشوارع بينما يختلف كلب الدرواس عن الكلب السلوقي أو كما يختلف الكلب السلوقي عن كلب الاسبتيل أو كما يختلف هذا الأخير عن كلب الراعي. فهذه الفصائل من الكلاب على الرغم من أنها

جميعًا تنتمي إلى نوعٍ واحد فهي قلما تكون ذات نفع لبعضها البعض.

غير أن الأمر على عكس ذلك بين البشر فمهما اختلفت درجة سمو الإدراك بين شخص وآخر فإن كلا منهما ينفع وذلك لأن جميع أنواع الإنتاج التي تشترك في إخراجها استعدادات متباينة والتي ينعم بها كل فرد من الأفراد تجتمع وتؤلف رصيدًا مشتركًا بين الناس، وبدافع الرغبة العامة في تبادل السلع ومقايضتها يتحتم على كل شخص أن يسعى إلى طلب الجزء الذي يرغب في الحصول عليه والذي يتاح له من نتاج عمل غيره من الأفراد.

الفصل الثالث

تقسيم العمل يتحدد بمدى اتساع السوق

بما أن القدرة على المبادلة هي التي تتيح تقسيم العمل فلا بد من أن يتحدد مدى هذا التقسيم بمدى تلك القدرة أو بعبارة أخرى بمدى اتساع السوق. فعندما يكون السوق صغيرًا جدًا لا يكون لدى أي شخص الشجاعة ليكرس نفسه كلية للعمل نظرًا للحاجة إلى القدرة على مبادلة كل الجزء الفائض من نتاج عمله والذي يتبقى بعد استهلاكه الخاص بالأجزاء الأخرى الفائضة من نتاج الآخرين التي يُتاح له الحصول عليها.

وهُناك بعض أنواع الصناعة – بل هي من أحط الأنواع – التي لا يمكن أن تقوم إلا في مدينة كبيرة. فالعمال الريفيون في كل مكان تقريبًا مضطرون إلى الاشتغال بجميع فروع الصناعة على اختلاف أنواع طالما اتصل كل منهما بالآخر من حيث استخدام نفس المواد الخام. وحيث أنه من الممكن افتتاح سوق أقل تكاليفًا في كل نوع من أنواع الصناعات – إذا استعنا بالسفن

– عما قد يتاح لنا إذا استعنا بالعربات التي تنقل البضائع بريًا فقط لذلك تبدأ الصناعات التي تنشأ على المناطق الساحلية وعلى ضفاف الأنهار الصالحة للملاحة – تبدأ في التخصص وتحسين الإنتاج قبل غيرها وكثيرًا ما لا ينتقل هذا التقدم إلى المناطق الداخلية من البلاد إلا بعد مضي فترة طويلة.

ويبدو أن أولى المدنيات قد ظهرت – وفقًا لأدق السجلات التاريخية – في تلك المناطق المحيطة بشاطئ البحر الأبيض المتوسط.

ويبدوا أن مصر – من بين جميع الدول المطلة على البحر المتوسط – كانت أول دول حدث فيها تقدم عظيم سواء في ميدان الزراعة أو في ميدان الصناعة.

إن صعيد مصر لا يكاد يبعد في أي مكان من الأماكن عن نهر النيل إلا ببضعة أميال، هذا كما يتفرع من ذلك النهر العظيم عدة قنوات يبدو أنها تتيح – بقدر قليل من المهارة – قيام خطوط المواصلات المائية لا بين جميع البلدان الكبرى فحسب بل بين جميع القرى الهامة أيضًا وإلى كثير من المزارع الريفية تقريبًا كما هو الحال بالنسبة لنهري الرين والميس في هولندة في الوقت الحاضر.

ويبدو أن تحقيق التقدم في ميدان الزراعة والصناعة قديم العهد في أقاليم البنغال بشرقي الهند وفي بعض الأقاليم الشرقية بالصين على الرغم من أن هذا التقدم القديم لم تثبت صحته في أي كتاب من الكتب التاريخية التي نثق فيها في هذه البقعة من العالم.

ويمثل نهر الجانح وغيره من الأنهار الكبرى العديدة في البنغال – مجموعة كبيرة من القنوات الصالحة للملاحة كما هو الحال في مصر. وتؤلف الأنهار الكبرى العديدة وما يتفرع عنها من الأنهار الكبرى الأخرى في ولايات الصين الشرقية – مجموعة من القنوات وتتيح هذه الأنهار الملاحة الداخلية على درجة أكبر مما يتيحه نهر النيل أو نهر الجانج أو ربما أكثر مما يتيحه النهران مجتمعان. ومن المعروف أنه لا المصريين القدماء ولا الهنود ولا الصينيين شجعوا التجارة الخارجية.

ولكن يبدو أنهم جميعًا قد حصلوا على ثرواتهم العظيمة من الملاحة الداخلية.

ويبدو أن جميع الأماكن الداخلية في أوليفيا وكل تلك المنطقة الواقعة في أقصى شمال بحر أوكسين وبحر قزوين ومنطقة اسفتيا القديمة ومنطقتي التتار وسيبريا الحديثتين– يبدو

أن كل هذه المناطق ظلت في جميع العصور في حالة شبه بربرية بعيدة عن المدنية فبحر التتار هو محيط متجمد لا تصلح الملاحة فيه، وعلى الرغم من أن الأنهار التي تشق هذه البلاد من أكبر الأنهار في العالم فهي تبعد كثيرًا عن بعضها البعض بحيث يصعب الانتقال وتبادل التجارة في معظم المنطقة. ولا يوجد في أفريقيا بحار داخلية مثل بحر البلطيق أو الادرياتي في شمال أوربا أو مثل البحر المتوسط وبحر أوكسين في جنوب أوربا وآسيا أو خلجان مثل الخليج الفارسي أو الهندي أو خليج البنغال أو سيام في آسيا لنقل البضائع إلى المناطق الداخلية من القارة الكبرى هذا كما أن الأنهار الكبرى بأفريقيا يبعد كل منها كثيرًا عن الآخر بحيث لا تتيح الملاحة الداخلية وبالإضافة إلى ذلك فلا يمكن أن تزدهر التجارة عند دولة يشقها نهر واحد لا يتفرع إلى عدد كبير من الترع والقنوات ويجري في أراضي أخرى وذلك لأنه في استطاعة الدول التي تمتلك هذه الأراضي الأخرى أن تعوق المواصلات بين الأراضي العُليا والبحر.

الفصل الرابع
أصل النقود وفائدتها

عندما يتم تقسيم العمل تقسيمًا دقيقًا لا يسد الإنسان من حاجاته إلا ذلك القدر الضئيل الذي يمكن أن يسده نتاج عمله. فهو يسد الجزء الأكبر من حاجاته بالاستغناء عن الجزء الفائض من نتاج عمله، وهو ذلك الجزء الخارج عن استهلاكه الخاص، مقابل تلك الأشياء التي تتاح له من نتاج عمل غيره من الناس، وبذلك يعيش كل إنسان على ما يتبادله مع الآخرين أو بالأحرى يصبح – إلى حد ما – تاجرًا، بل أن المجتمع نفسه يتطور بحيث يصبح مجتمعا تجاريًا. لكن عندما بدأ تقسيم العمل لابد أن هذه القدرة على المبادلة قد واجهت عقبات جمة وصعوبات كثيرة.

فلو افترضنا أن شخصًا ما كان لديه سلعة معينة قدرًا أكبر مما يمكننا الاستفادة منه بينما أن شخصًا آخر لديه كمية أقل من هذه السلعة، فنتيجة ذلك أن الشخص الأول سيكون سعيدًا إذا أمكنه التخلص من الكمية الزائدة عن حاجته بينما يجد الثاني

سعادته في الحصول على هذه الكمية الزائدة عن حاجة الأول. ولكن إذا لم يكن لدى الشخص الثاني شيء يمكن أن يستغنى عنه ويكون الأول في حاجة إليه فلا يمكن أن يحدث أي تبادل بين الشخصين.

فالقصاب مثلًا لديه من اللحم ما يزيد بكثير على استهلاكه الخاص وفي نفس الوقت يكون البقال والخباز على استعداد لشراء جزء من هذا اللحم، ولكن ليس لدى كل منهما ما يستطيع أن يستخدمه كعنصر من عناصر المبادلة سوى إنتاجه الخاص الذي يختلف عن إنتاج أي شخص آخر يعمل في حرفة أخرى.

وحينئذ يُمكن للقصاب أن يحصل على ذلك القدر من الخبز والجعة الذي يحتاج إليه. ولو لم يكن كل منهم في حاجة إلى إنتاج الآخر لما تم التبادل بينهم. فحينئذ لن يتاح لأي منهم أن يقف موقف التاجر ولن يتاح لهم جميعًا أن يكونوا عملاء له، بل لن يتاح لأي شخص منهم أن يتبادل المنفعة مع أي شخص آخر.

ولكي يتجنب الشخص العاقل الصعوبات التي تنشأ عن مثل هذا الموقف في كل فترة من فترات تاريخ المجتمع فلا بد من أنه حاول – بعد تقسيم العمل – أن ينظم شئونه بحيث يحتفظ

في كل وقت بقدر معين من إحدى السلع إلى جانب نتاجه الخاص من الصناعة التي يعمل فيها حيث أنه كان يتصور أن بعض الناس قد يرفضون أن يبادلوه منتجات صناعتهم بمنتجاته.

ومن المحتمل أن تكون الكثير من هذه السلع المختلفة قد استخدمت لهذا الغرض. ويقال أن الماشية كانت في العصور الغابرة التي مر بها المجتمع وسيلة مشتركة من وسائل المعاملة.

وعلى الرغم من أنها كانت تعتبر وسيلة غير ملائمة فإننا نجد في العصور القديمة سلعًا تقدر قيمتها بعدد رؤوس الماشية التي يمكن استخدامها في التبادل فيقول هرمران درع ديومير: تقدر قيمته بتسعة ثيران أما درع جلوكوس فتقدر قيمته بمائة ثور. ويقال أن الملح وسيلة مشتركة للتجارة والمبادلة في الحبشة، ويستخدم لهذا الغرض أيضًا نوع من الصدف في بعض المناطق بساحل الهند والحيتان المجففة في نيوفوندلاند والطباق في فرجينيا، والسكر في بعض مستعمرات غرب الهند وجلود الحيوانات المدبوغة وغير المدبوغة في بعض البلاد، وقد بلغني أنه ما زال في اسكوتلندة حتى يومنا هذا قرية لا غرابة في أن يتوجه فيها العامل إلى المخبز أو محل البقالة وهو يحمل معه عددًا من المسامير بدلًا من النقود.

ويبدو أن الناس في جميع البلدان قد قرروا تفضيل المعادن على أية سلعة أخرى لهذا الغرض. وذلك لأن المعادن يمكن الاحتفاظ بها دون أن تقل قيمتها.

وهذا ما لا يتوافر في أية سلعة أخرى وأن لا تكاد تكون هناك أي سلعة أقل قابلية للتلف منها كما أنه أيضًا يمكن تقسيمها إلى أجزاء صغيرة دون أن تفقد شيئًا من قيمتها كما يمكن جمعها بسهولة، وهذه صفة لا توجد في أية سلعة من السلع الثابتة مثلما توجد في المعادن كما أنها صفة تجعل من المعادن سلعة مناسبة تستخدم كوسيلة من وسائل التجارة والتداول.

فالشخص الذي كان يريد أن يشتري ملحًا – على سبيل المثال – لا يملك إلا الماشية وهي السلعة الوحيدة التي يمكن أن يستخدمها في المبادلة فلا بد أنه كان يشتري من الملح ما تبلغ قيمته قيمة الثور كاملًا أو الخروف كاملًا. وقلما كان يستطيع أن يبتاع كمية أقل من ذلك لأن السلعة التي كان يمكن أن يقدمها مقابل الملح لا يمكن تقسيمها دون أن تفقد قيمتها.

وإذا فإذا أراد شراء كمية أكبر فلا بد أنه لنفس هذه الأسباب كان يضطر إلى شراء ضعف أو ثلاثة أضعاف الكمية

التي تعادل في القيمة ثورين أو ثلاثة ثيران أو خروفين أو ثلاثة خراف. ولكن على العكس من ذلك لو أنه كان يمتلك معدنًا يمكن استخدامه في المبادلة بدلًا من الخراف والثيران فإنه يستطيع بسهولة أن يحدد النسبة بين كمية المعدن وكمية السلعة التي كان يحتاجها. واستخدمت الدول المختلفة شتى المعادن لهذا الغرض. فكان الحديد يعتبر الوسيلة الشائعة في التجارة عند الاسبرطيين القدماء.

كما كان النحاس عند الرومان القدماء، وكان الذهب والفضة شائعي الاستخدام عند جميع الدول الغنية والتجارية. ويبدو أن هذه المعادن استخدمت في الأصل لهذا الغرض على شكل قضبان غير مهذبة في صناعتها ودون أن يوضع عليها طابع أو خاتم خاص. وهكذا يقول بليني أن الرومان حتى عهد سيرفيوس توليوس، لم يكن لديهم نقودًا مسكوكة وكانوا يستخدمون قضبانا غير مختومة من النحاس لشراء حاجياتهم.

وكانت هذه القضبان تعمل عمل النقود في ذلك الوقت. وكان استخدام المعادن بهذا الشكل يثير مشكلتين: المشكلة الأولى خاصة بوزن المعدن والمشكلة الثانية خاصة بنوع السبيكة. فبالنسبة للمعادن النفيسة التي تتأثر قيمتها كثيرًا بأقل

اختلاف يطرأ على كميتها فإن عملية الوزن الدقيق تتطلب موازين وأثقال في غاية الدقة.

ويعتبر وزن الذهب بصفة خاصة عملية دقيقة حساسة ولا شك في أن المعادن الأقل أهمية لا تتطلب الدقة التي يتطلبها وزن الذهب. ولكن لا بد أننا سنتبين مدى صعوبة المشكلة التي يواجهها الرجل الفقير كلما أراد شراء أو بيع سلعة ما تبلغ قيمتها مليمًا واحد إذ كان عليه أن يزن المليم.

هذا فضلًا عن أن عملية سبك المعادن أصعب وأكثر تعقيدًا فإذا لم توضع الكمية اللازمة من المعدن والكمية المناسبة لها من المحاليل في السبيكة فإن النتيجة التي نحصل عليها لن تتفق مع مرادنا.

ولما لم يقدم الناس على هذه الصعوبات والمتاعب قبل ظهور العملات النقدية فلا بد أنهم كانوا سيتعرضون لأكبر محاولات للغش والتحايل وربما حصلوا مقابل سلعهم على عملات مغشوشة مصنوعة من أحط وأحقر أنواع المعادن التي حاول البعض جعلها شبيهة من حيث المظهر الخارجي – بتلك المعادن النفيسة إن كانوا يريدون الحصول على ما يزن مقدار رطل من الفضة الخالصة أو النحاس الخالص.

وللحيلولة دون التلاعب بالنقود ولتسهيل المبادلة ولتشجيع جميع ضروب الصناعة والتجارة كان من الضروري في جميع الدول التي حققت قدرًا من التقدم أن يحدد خاتم عام يضرب على كميات معينة من المعادن التي كانت شائعة الاستعمال في هذه الدول لشراء السلع.

ولهذا تطلب ظهور العملات النقدية وظهور تلك الخدمات العامة إنشاء دور سك العملة وهي مؤسسات لها نفس طبيعة دور فحص الأقمشة الصوفية والقطنية. وتتساوى كل هذه المؤسسات في أن مهمتها هي التأكيد باستخدام خاتم عام بجودة هذه السلع المختلفة عند عرضها في السوق.

ويبدو أن الأختام العامة التي من هذا النوع والتي خصصت للمعادن المتداولة – يبدو أنها في كثير من الحالات تستخدم لإثبات جودة المعدن أو نقائه وهي مهمة في غاية الصعوبة والأهمية وكانت تشبه الخاتم الإسترليني الذي نطبعه الآن على رقائق وقضبان الذهب أو الخاتم الإسباني الذي نطبعه أحيانًا على سبائك الذهب والذي كان يضرب على جانب واحد من العملات وهو يغطي وجه العملة بأكملها ليثبت نقاء المعدن لا ثقله. فقد ورد في التوراة أن إبراهيم وزن لفرعون أربعمائة شاقل

(وهو وزن عبراني قديم) من الفضة التي اتفق على دفعها مقابل حقل ماخبيله. ويقال أن هذه هي العملة المتداولة التي كان يستخدمها التاجر وأنها كانت تنتقل بين الناس بناء على وزنها لا بناء على عددها وهي نفس الطريقة التي تقدر بها قيمة سبائك الذهب وقضبان الفضة في الوقت الحاضر.

ويُقال أن إيرادات ملوك انجلترا السكسونيين القدماء كانت لا تدفع نقدًا بل عينا أي أنها كانت تدفع على شكل مواد غذائية ومؤن من جميع الأنواع. وادخل وليم الفاتح عادة الدفع نقدا. وظلت هذه النقود تقبل في وزارة المالية فترة طويلة بناء على وزنها لا عددها.

إن المتاعب والمشاكل التي تنشأ عن وزن هذه المعادن بدقة مهدت لظهور العملات النقدية التي كان الخاتم يغطي وجهها بأكملها وأحيانًا أطرافها أيضًا وكان المفروض ألا يثبت دقة المعدن فقط بل وزنه أيضًا.

لذلك كانت تقبل هذه العملات من حيث عددها تفاديًا للمشاكل التي تثيرها عملية الوزن. ويبدو أن قيمة هذه العملات كانت تتضح في الأصل من وزن المعدن أو كمية المعدن المصنوعة منه العملة.

وفي عصر سيرفيوس توليوس الذي كان أول من أمر بسك النقود في روما كان الآس أو البوندو الرومانيان يحتويان على قدر من النحاس الجيد النوع يبلغ وزنه رطلًا رومانيًا. وكانت كل عملة مقسمة إلى ١٢ أوقية كل منها تحتوي على نحاس جيدًا النوع يبلغ وزنه أوقية فعلًا. فكان الجنيه الإسترليني الانجليزي في عهد إدوارد الأول يحتوي على فضة من نقاوة معروفة وزنها رطل انجليزي. ويبدو أن الرطل الإنجليزي كان أثقل من الرطل الروماني وأخف قليلًا من رطل ترويس.

ولم تعرف دار سك النقود بانجلترا هذا الرطل الأخير إلا في القرن الثامن عشر في عهد هنري الثامن. وكان الجنيه الفرنسي في عهد شارلمان يحتوي على رطل – ترويس من الفضة ذي نقاوة معينة. وكانت جميع دول أوربا تتردد على سوق ترويس في كامباني وكانت الموازين والمقاييس المستعملة في هذا السوق الكبير معروفة ومحترمة.

كما كان الجنيه الاسكتلندي – مُنذ عهد اسكندر الأول حتى عهد روبرت بروس – يحتوي على رطل من الفضة من نفس وزن ونقاوة الفضة التي يحتوي عليها الجنيه الاسترليني الانجليزي.

وكانت البنسات الإنجليزية والفرنسية والاسكتلندية تحتوي جميعًا على كمية من الفضة وزنها بنس حقيقي. وهو يعادل من حيث الوزن نصف من الأوقية و ١/٢٤٠ من الرطل. ويبدو أن الشلن كان في الأصل وحدة من وحدات الموازين. وقد جاء في قانون قديم صادر في عهد هنري الثالث أنه عندما يكون سعر الربع من القمح ١٢ شلنًا فإن رغيف الخبز الذي يبلغ سعره فاردنج يجب أن يكون وزنه ما يعادل وزن ١١ شلن و ٤ بنسات[1]. ويبدو أن النسبة بين الشلن والبنس أو الجنيه لم تكن ثابتة مثل النسبة التي بين البنس والجنيه، وفي عهد السلالة الأولى من ملوك فرنسا كان يبدو أن الشلن الفرنسي يحتوي في كثير من المناسبات على خمسة بنسات أو ١٢ بنسًا أو ٢٠ بنسا أو ٤٠ بنسًا.

ويبدو أن الشلن أيام السكسونيين القدماء كان يحتوي على خمسة بنسات فقط، ولا يستبعد أن يكون قد تغير من يحتوي على خمسة بنسات فقط، ولا يستبعد أن يكون قد تغير من حيث الوزن مثلما حدث بالنسبة للشلن عند جيرانهم الفرنسيين القدماء.

---

(1) كانت تقدر قيمة العملة في ذلك الوقت بما تعادله من وزن المعدن المصنوع منه العملة.

ويبدو أن النسبة بين الجنيه والشلن والبنس في فرنسا منذ عهد شارلمان وفي إِنجلترا مُنذ عهد وليم الفاتح كانت مثل النسبة القائمة حاليًا على الرغم من أن قيمة كل منهما كانت تختلف تمامًا عن قيمتها الآن، وذلك لأن طمع وظلم الأمراء والدول ذات السيادة في كل دولة من دول العالم قد قللا إلى حد كبير الكمية الحقيقية للمعدن التي كانت تحتوي عليها العملات في الأصل وذلك لإساءة استخدام الأمراء والدول لثقة رعاياهم فيهم.

وهكذا قلت قيمة الآس الروماني في الآونة الأخيرة من عهد الجمهورية فبلغت قيمته ١/٢٤ من قيمته الأصلية وأصبح وزنه نصف أوقية فقط بعد أن كان يبلغ وزنه رطلًا ويحتوي الجنيه والبنس الإنجليزي في الوقت الحاضر على ثلث قيمتهما كما يحتوي الجنيه والبنس الاسكتلندي على حوالي ١/٣٦ من قيمتهما الأصلية بينما يحتوي كل من الجنيه والبنس الفرنسيان على ١/٦٦ من قيمتهما الأصلية.

فعن طريق هذه العمليات تمكن الأمراء والدول ذات السيادة كما يبدو – من تسديد ديونهم والوفاء بالتزاماتهم بالاستغناء عن كمية من الفضة أقل مما كان يمكن الاستغناء عنها لو لم يتم هذا الإجراء.

وكان يتم ذلك من حيث المظهر فقط لأن دائنيهم كانوا يتعرضون للخداع فيحرمون من جزء من الديون المستحقة لهم. وكان يسمح لجميع المدنيين في الدولة بالتمتع بنفس الامتياز فكانوا يسددون الديون من واقع المبالغ الاسمية للعملة الجديدة التي قلت قيمتها مهما كان عدد العملات التي يدينون بها. ولهذا كانت هذه الإجراءات في صالح المدين وضد الدائنين مما أثار اضطرابات في ثروات الناس الخاصة أعظم وأشد خطرًا مما كان يمكن أن يحدث نتيجة لحدوث كارثة عظيمة.

وبذلك أصبحت النقود في جميع الدول المتمدينة وسيلة عامة من وسائل التجارة التي تستخدم في شراء السلع وفي بيعها وفي تبادلها.

أنني سأتعرض بالبحث للقواعد التي يراعيها الناس في مقابلتهم السلع بالمال أو بسلع أخرى. فهذه القواعد التي تقرر ما يمكن أن يسمى بالقيمة النسبية أو المتبادلة للسلع.

ويجب أن نراعى أن كلمة "القيمة" لها معنيان مختلفان فهي تشير أحيانًا إلى منفعة مادة معينة وتشير أحيانًا إلى القدرة على شراء السلع الأخرى التي يتيحها امتلاك هذه المادة. فالمعنى الأول يُمكن أن نطلق عليه عبارة "القيمة النفعية" وعلى المعنى

الثاني "القيمة التبادلية" فالأشياء التي تنطوي على أكبر قيمة في منفعتها كثيرًا ما تكون قليلة القيمة أو عديمة القيمة التبادلية وعلى العكس من ذلك فالأشياء التي لها أكبر قيمة تبادلية كثيرًا ما تكون لها قيمة قليلة أو عديمة القيمة في منفعتها. فما من شيء أكثر نفعًا من الماء ولكن لا يمكن أن ندفع الماء ثمنًا عند شراء أي شيء، ونادرًا ما يكون في الإمكان مبادلة الماء بأي سلعة أخرى وعلى العكس من ذلك فالماس لا تكاد تكون له قيمة من حيث المنفعة ولكن من الممكن مبادلة الماس في كثير من الأحيان بأية كمية من غيره من السلع.

ولكي نبحث المبادئ التي تنظم قيمة السلع التي يمكن تبادلها سأحاول أن أعرض ما يلي:

أولًا: المعيار الحقيقي لهذه القيمة المتبادلة وكيف ينشأ السعر الحقيق لجميع السلع.

ثانيًا: الأجزاء المختلفة التي يتألف منها هذا السعر الحقيقي.

وأخيرًا: الظروف المختلفة التي ترفع بعض أو كل هذه الأجزاء المختلفة التي يتألف منها السعر الحقيقي والتي تنخفض

أحيانًا إلى ما دون المعدل الطبيعي أو العادي، أو الأسباب التي تعوق السعر السائد في السوق أي السعر الحقيقي للسلع من أن يتمشى مع ما نطلق عليه السعر الطبيعي.

إنني سأحاول بقدر ما يتاح لي من الدقة والإتقان أن أشرح هذه الموضوعات الثلاثة في الفصول الثلاثة القادمة التي أرجو من القارئ أن يوليها قدرًا من الصبر والانتباه: أما الصبر فلكي يبحث التفاصيل التي قد تبدو في بعض الأحيان مملة بلا ضرورة. وأما الانتباه فلكي يفهم ما قد يبدو غامضًا بعد الشرح الوافي الذي أستطيع أن أقدمه أنني دائمًا على استعداد لأن أكون مملًا بعض الشيء حتى أضمن وضوح ما أقول وبعد أن أبذل أقصى جهدي لكي أكون واضحًا قد يظل بعض الغموض قائمًا في موضوع ذي طبيعة تجريدية.

الفصل الخامس

السعر الحقيقي
والسعر الأساسي للسلع

يتفاوت الناس من حيث الغنى والفقر وفقًا لدرجة ما ينعمون به من ضروريات الحياة الإنسانية ووسائل التسلية والملذات.

وبعد أن تم تقسيم العمل بشكل دقيق أصبح الإنسان لا ينعم إلا بالقدر الضئيل من هذه الملذات التي يتيحها للناس عملهم، أما الجزء الأكبر منها فلا بد من أن يحصل عليه المرء من عمل غيره ولابد أن تتفاوت درجة الغنى والفقر وفقًا لمقدار العمل الذي يمكنه أن يعمله أو الذي يتاح له شراءه.

لذلك فإن قيمة أية سلعة بالنسبة للشخص الذي يمتلكها والذي لا ينوي استخدامها أو استهلاكها لنفسه بل يهدف إلى مبادلتها بغيرها من السلع تعادل مقدار العمل الذي يمكنه من شرائها أو طلبها.

لذلك يعتبر العمل المعيار الحقيقي الذي تقاس به القيمة الحقيقية لجميع السلع.

إن السعر الحقيقي لكل شيء أي التكاليف الحقيقية للحصول على كل شيء يحتاج إليه الإنسان هو التعب والجهد اللذان يبذلهما في سبيل الحصول على هذا الشيء. وقيمة أي شيء بالنسبة للفرد الذي يريد الاستغناء عنه أو مبادلته بشيء آخر تقدر بالجهد والتعب اللذين وفرهما امتلاكه لهذا الشيء واللذان يمكن أن يبذلهما غيره من الناس للحصول عليه.

وما يمكن أن نشتريه بالنقود أو السلع نشتريه أيضًا بالعمل الذي نقوم به أي بمقدار ما نحصل عليه مقابل الجهد الذي نبذله فهذه النقود أو تلك السلع توفر علينا الجهد.

أن النقود والسلع تحتوي على قيمة لمقدار معين من العمل. ولقد كان العمل يمثل السعر الأول للسلعة وكان في الأصل بمثابة النقود التي كانت تدفع عند شراء كل شيء. ولم تكن جميع الثروة في العالم تقدر في الأصل بالذهب أو الفضة. بل كانت تقدر بالعمل. وتتعادل قيمته (أي العمل) بالنسبة لمن يمتلكونه ومن يريدون مبادلته بإنتاج جديد تتعادل تمامًا مع كمية العمل التي تمكنهم من شراء هذا الإنتاج أو طلبه.

إن الثروة قوة –كما يقول هوبز – غير أن الشخص الذي يحصل على ثروة ضخمة أو يرثها ليس من الضروري أن يحصل

على أية سلطة سياسية أو يرثها سواء أكانت هذه السلطة في المجال المدني أو العسكري. وربما أتاحت له الثروة وسيلة الحصول على كليهما غير أن مجرد امتلاك هذه الثروة لا يتيح له بالضرورة أية سلطة.

أن القدرة التي يتيحها امتلاك الثروة مباشرة هي قدرة شرائية وتمثل طلبًا معينًا على جميع أنواع العمل وجميع المنتجات الموجودة في السوق وتتفاوت الثروة من حيث الحجم عند كل شخص بحيث تتناسب مع مدى هذه القدرة أو مع مقدار عمل غيره من الناس أو إنتاج عمل الآخرين الذي يمكنه أن يشتريه أو يطلبه بهذه القدرة الشرائية. ولابد أن تكون القيمة التبادلية لكل شيء معادلة للقدرة التي تنقلها إلى من يمتلكها. ولكن على الرغم من أن العمل يعتبر المعيار الحقيقي للقيمة التبادلية لجميع السلع فإنه لا يعتبر مقياسًا عامًا لقيمة السلع.

ومن العسير أن نتبين النسبة القائمة بين كميتين مختلفتين من العمل. فلا يُمكن أن يقوم الزمن الذي ننفقه في نوعين مختلفين من العمل بتحديد هذه النسبة دائمًا. إذ يجب أن ندخل في حسابنا أيضًا مختلف درجات المصاعب التي نواجهها والبراعة التي نبذلها في العمل، فقد يبذل في ساعة واحدة قدر

من العمل أكثر مما يبذل في ساعتين، وقد يبذل في التدريب على حرفة ما يتطلب إتقانها عشر سنوات قدر من العمل في ساعة واحدة أكبر مما قد يبذل في شهر كامل في صناعة تتطلب قدرًا عاديًا من العمل.

وليس من اليسير أن نتوصل إلى مقياس دقيق للصعوبة أو البراعة اللتين يتطلبهما عمل معين. والواقع أنه عند استبدال المنتجات المختلفة بشتى أنواع العمل أو العكس يجب أن نولي اهتمامنا لكلا العاملين. ولا يُمكن مُعالجة المسألة بمقياس دقيق ولكن بالمساواة في السوق تمشيًا مع ذلك النوع من أنواع المساواة التي – وإن كانت غير دقيقة – تكفي لاستمرار النشاط في الحياة العامة.

إن كل سلعة يمكن استبدالها وبالتالي مقارنتها بغيرها من السلع أكثر من العمل. لذلك يكون أقرب إلى الواقع أن نقدر القيمة التبادلية لأية سلعة بكمية معينة من سلعة أخرى مما لو قدرناها بقيمة العمل الذي يمكننا من شراء هذه السلعة، هذا كما أن معظم الناس يفهمون ما يقصد بكمية معينة من سلعة معينة أكثر من فهمهم لما يقصد بكمية معينة من العمل، فالعبارة الأولى تدل على شيء ملموس واضح بينما تشير العبارة الثانية

إلى فكرة مجردة أقل وضوحًا وواقعية من الفكرة الأولى وإن كان يمكن فهمها أيضًا.

ولكن عندما تتوقف المقايضة وتصبح النقود وسيلة مشتركة من وسائل التعامل يزداد استبدال كل سلعة معينة بالنقود عن استبدالها بسلعة أخرى. فنادرًا ما يحمل القصاب لحم البقر أو لحم الخراف إلى الخباز أو الخمار ليحصل على الخبز أو الجعة مقابل اللحم، ولكنه يحمل لحومه إلى السوق حيث يبادلها بالنقود التي يستبدلها بعد ذلك باللحم والجعة، وتحدد كمية النقود التي يحصل عليها كل منهما كمية الخبز والجعة التي يمكنه شراؤها بعد ذلك.

لذلك مما هو أكثر واقعية ووضوحًا أن يقدر القصاب قيمتهما بكمية النقود – التي تعتبر السلعة التي يستبدل بها بضاعته – مما لو قدر قيمة بضاعته بقيمة الخبز والجعة وهما السلعتان اللتان يمكنه استبدالهما عن طريق سلعة أخرى.

لذلك يمكننا أن نقول أن لحم القصاب يبلغ الرطل منه سعر ثلاثة أو أربعة بنسات ولا نقول أن سعر الرطل منه ثلاثة أو أربعة أرطال من الخبز أو ثلاثة أو أربعة أرباع جالون من الجعة.

ومن هذا يزداد تقدير الناس للقيمة التبادلية لأية سلعة بكمية النقود عن تقديرهم لها بكمية العمل أو السلعة الأخرى التي يُمكن استبدالها بها.

ويختلف الذهب والفضة في قيمتهما مثلهما في ذلك مثل أية سلعة أخرى إذ أن سعرهما ينخفض أحيانًا ويرتفع أحيانًا ويسهل شراؤهما أحيانًا بينما يصعب أحيانًا أخرى. كما تتوقف كمية العمل التي يمكن أن نبادلها بالذهب أو الفضة دائمًا على درجة إنتاج وجدب المناجم المعروفة في الوقت الذي يتم فيه التبادل.

فقد خفض اكتشاف المناجم الكثيرة في أمريكا في القرن السادس عشر مثلًا قيمة الذهب والفضة في أوربا بمقدار ثلث ما كانت عليه من قبل.

وكما أن نقل هذه المعادن من المنجم إلى السوق يتطلب الآن مقدارًا من العمل أقل مما كان يتطلبه من قبل، كذلك عندما تصل هذه المعادن إلى بريطانيا تقابل مقدارًا من العمل أقل مما كانت تقابله، وعلى الرغم من أن هذا يعتبر أكبر انقلاب في قيمة هذين المعدنين فهو الانقلاب الوحيد الذي حدث في التاريخ.

ولما كان من المستحيل أن يعتبر مقياس الكمية مثل: القدم أو الفرسخ أو الحفنة – وهي مقاييس طبيعية تختلف في كميتها دائمًا – مقياسًا دقيقًا لكمية الأشياء الأخرى فلا يُمكن أبدًا أن تعتبر السلعة التي لا تثبت قيمتها أبدًا مقياسًا لقيمة السلع الأخرى.

وقد يُقال أن الكميات المتساوية من العمل – بصرف النظر عن عاملي الزمان أو المكان – متساوية في القيمة في نظر العامل. أن الثمن الذي يدفعه الفرد لابد أن يكون واحدًا على الدوام بصرف النظر عن كمية السلع التي يحصل عليها مقابل هذا الثمن.

والواقع أن هذا الثمن قد يستبدل بكمية كبيرة أحيانًا بينما يستبدل بكمية أقل أحيانًا أخرى والذي يتغير هو قيمة السلع لا العمل الذي يجعل في الإمكان شراء هذه السلع.

أن الشيء الغالي في أي زمان أو مكان هو الشيء الذي يصعب الحصول عليه أو الذي يتطلب عملًا كثيرًا للحصول عليه كما أن الشيء الرخيص هو الذي يمكن الحصول عليه بسهولة أو الذي يتطلب قدرًا ضئيلًا من العمل.

لذلك فإن العمل وحده الذي لا يختلف أبدًا في قيمته هو المعيار الحقيقي النهائي الذي يمكن أن تقاس وتضاهي به قيمة جميع السلع بصرف النظر عن الزمان والمكان. فهو سعرها الحقيقي. أما النقود فهي مجرد سعرها الاسمي.

ولكن على الرغم من أن الكميات المتساوية من العمل تكون دائمًا ذات قيمة متساوية بالنسبة للعامل فهي تبدو في بعض الأحيان بالنسبة لصاحب العمل ذات قيمة غير ثابتة، فهو يشتريها أحيانًا بكمية من السلع قد تكبر وقد تصغر، هذا كما أنه يرى أن سعر العمل يختلف مثل سعر أي شيء آخر. وهو يبدو مرتفعًا أحيانًا ومنخفضًا أحيانًا أخرى.

والحقيقة أن السلع هي التي انخفض ثمنها في الحالة الأولى وهي التي ارتفع ثمنها في الحالة الثانية. لذلك قد يقال أن العمل بمعناه الشائع مثله مثل السلع الأخرى له قيمة حقيقية وقيمة اسمية فقد يقال أن سعره الحقيقي في كمية ضروريات الحياة ومستلزماتها التي يمكن استبدالها بهذا السعر بينما يكمن السعر الاسمي في كمية النقود المستبدلة وتتفاوت درجة غنى العامل أو فقره ويتقارب أجره أيضًا بنسبة تعير سعر عمله الحقيقي لا الاسمي.

ولا يعتبر التمييز بين السعر الحقيقي والسعر الاسمي للسلع والعمل مجرد مسألة نظرية بل أنه ذو فائدة عظيمة من الناحية العملية في بعض الأحيان. فإذا لم يتغير السعر الحقيقي ظلت القيمة ثابتة على الدوام غير أن السعر الاسمي قد تتغير قيمته وتصبح له قيم مختلفة بناء على التغيرات التي تطرأ على قيمة الذهب والفضة.

لذلك عندما تباع قطعة من الأرض محتفظة بريع ثابت لها فإنها تصبح ذات أهمية عظيمة للأسرة التي ظل الريع محفوظًا لها طالما كان قد تقرر أن يكون الريع ذا قيمة ثابتة على الدوام ولم يكن قد تحدد بكمية معينة من النقود.

وإذا اتبعت الحالة الثانية فإن الريع يتعرض لعاملين متغيرين لهما طبيعتان مختلفتان.

أما العامل الأول الذي يتعرض له فهو التغيرات التي تنشأ عن اختلاف كميات الذهب والفضة التي تحتوي عليها العملة التي من نفس النوع باختلاف الأوقات، وأما العامل الثاني فهو تلك التغيرات الناشئة عن اختلاف قيم الكميات المتساوية من الذهب والفضة في مختلف الأوقات.

وكثيرًا ما تصور الأمراء والدول ذات السيادة أنه من صالحهم في فترات معينة أن يقللوا من كمية المعادن الثمينة التي تصنع منها العملات ولكنهم لم يتصوروا إلا في أحوال نادرة أنه من صالحهم زيادة كمية هذه المعادن.

وأنني لأعتقد أن كمية المعادن التي تحتوي عليها النقود في جميع الدول قد أخذت بناء على هذا الرأي في القلة وقلما زادت، لذلك فإن هذه الاختلافات تميل بصفة دائمة تقريبًا إلى تقليل قيمة الريع النقدي.

والمعروف أن اكتشاف المناجم في أمريكا قد خفض قيمة الذهب والفضة في أوربا.

ومن المعتقد أن هذا الانخفاض في القيمة مازال يحدث تدريجيًا بل يحتمل أن يظل كذلك لفترة طويلة.

غير أنني لم أتوصل إلى دليل يثبت ذلك تمامًا. وعلى ذلك يحتمل أن تسفر هذه التغيرات عن انخفاض قيمة الريع النقدي دون أن تزيده حتى وإن نص على دفعها بكمية معينة من العملات النقدية التي تحدد قيمتها (أي بعدد معين من الجنيهات الإسترلينية مثلًا) ولكن بعدد معين من الأوقيات من الذهب

الخالص أو الفضة الخالصة بعيار معين.

لذلك احتفظ الريع الذي حدد مقداره قمحًا بقيمته أكثر من الريع الذي حدد مقداره نقدًا حتى في الأماكن التي لم تتغير فيها تعريفة العملة.

ففي القرن الثامن عشر في عهد الملكة إليزابيث صدر قانون نص على أن يدفع ثلث إيراد جميع العقارات التابعة للكليات الجامعية الذي حدد مقداره قمحًا- يدفع إما نوعًا أو طبقًا للأسعار السائدة في أقرب الأسواق العامة.

ويقول الدكتور بلاكستون أن النقود الناتجة عن الريع الذي يدفع قمحًا أصبحت في الوقت الحاضر تبلغ حوالي ضعف كمية النقود التي يغلها ثلثًا الريع على الرغم من أنها حددت في الأصل بثلث الريع كله.

وبناء على الفكرة السابقة كان لابد للريع النقدي القديم الذي كانت تحصل عليه الكليات أن ينخفض إلى ربع قيمته القديمة أو أن يقدر بأكثر من ربع القمح الذي كان يعادله قديمًا. ولكن مُنذ عهد فيليب وماري لم تنخفض تعريفة العملة الإنجليزية إلا قليلًا أو بالأحرى لم يطرأ عليها أي تغيير، إذ كان يحتوي أي

عدد من الجنيهات والشلنات والبنسات تقريبًا على نفس الكمية من الفضة الخالصة.

وهكذا فإن هبوط قيمة الريع النقدي للكليات قد نشأ عن انخفاض قيمة الفضة. وعندما نربط بين انخفاض قيمة الفضة وبين قلة الكمية التي تحتوي عليها العملة التي في مستوى واحد فإن الخسارة تكون أكبر.

ففي اسكتلنده حيث طرأ على مستوى العملة تغييرات أكبر بكثير مما طرأ عليها في انجلترا ثم أنه في فرنسا طرأ على مستوى العملة تغييرًا أكبر مما طرأ عليها في اسكتلنده فقد انخفضت بعض مبالغ الريع التي كانت ذات قيمة كبيرة في الأصل حتى أنها أصبحت عديمة القيمة تقريبًا في الوقت الحاضر.

وفي المستقبل سيمكن الحصول على نفس كميات العمل التي نحصل عليها الآن بنفس كميات القمح التي تعادلها في القيمة – حيث أن القمح هو الغذاء الرئيسي للعامل – وهذا القدر أكثر مما يمكننا الحصول عليه بنفس الكميات التي تعادلها من الذهب والفضة أو أي سلعة أخرى، لذلك يحتمل أن تكون لكميات القمح المتساوية بعدة فترة طويلة نفس القيمة

الحقيقية التي لها الآن أي أنها ستمكن مالكها من شراء أو طلب نفس الكمية من العمل الذي يبذله غيره من الناس أن قوت العامل أو السعر الحقيقي لعمله –كما سأحاول أن أثبت فيما بعد – يختلف باختلاف المناسبات فهو أكثر تغيرًا في المجتمع الذي يتقدم نحو الثراء عنه في المجتمع الجامد الذي لا يتقدم في أي وقت معين تقابلها كمية من العمل تختلف في حجمها باختلاف كمية وسائل المعيشة التي يُمكن الحصول عليها في ذلك الوقت.

وعلى ذلك فالريع الذي تقدر قيمته قمحًا معرض للتغيرات التي تدخل على كمية العمل التي يمكن شراؤها بكمية معينة من القمح.

غير أن الريع الذي يحدد بأنه سلعة أخرى لا يتعرض للتغيرات التي تطرأ على كمية العمل التي يمكن مبادلتها بكمية معينة من القمح فحسب بل أنه يتعرض أيضًا للتغيرات التي تطرأ على كمية القمح التي يمكن شراؤها بكمية معينة من هذه السلعة.

وقد يكون من الملحوظ أنه على الرغم من أن قيمة الريع الذي يدفع قمحًا تختلف في كل قرن عن القرن السابق عليه

أكثر من اختلاف الريع النقدي فهو لا يختلف كثيرًا من عام إلى عام، ولا يتقلب السعر النقدي للعمل من عام إلى عام مع تقلبات السعر النقدي للقمح بل أنه يبدو في كل مكان مناسبًا لا للسعر المؤقت أو العرضي لهذه السلعة الضرورية للحياة ولكن مناسبًا للسعر العادي أو المتوسط.

أن الذي يقوم بتحديد السعر المتوسط أو العادي للقمح هو قيمة الفضة أو وفرة أو جدب المناجم التي تمد السوق بهذا المعدن أو قد يقوم بتحديده أيضًا كمية العمل التي لابد من بذلها وبالتالي كمية القمح التي لابد من استهلاكها لجلب أية كمية معينة من الفضة من المنجم إلى السوق.

وعلى الرغم من أن قيمة الفضة تتغير تغيرًا كبيرًا من قرن إلى قرن وقلما تتغير كثيرًا من عام إلى عام فإنها كثيرًا ما تظل ثابتة أو أقرب إلى الثبات فترة قد تبلغ نصف قرن أو قرن لذلك قد يظل السعر العادي أو السعر المتوسط للقمح ثابتًا أو أقرب ما يكون إلى الثبات فترة طويلة من الوقت وقد يصاحب ذلك ثبات السعر النقدي للعمل على شرط أن يظل المجتمع على نفس الحال التي هو عليها أو أقرب ما يكون إليها ففي نفس الوقت قد يبلغ السعر المؤقت أو العرضي للقمح في كثير من الأحيان في إحدى

السنوات ضعف ما كان عليه في السنة السابقة أو قد يتغير سعره للربع جالون من ٥ شلنات، أو ٢٠ شلنًا إلى ٥٠ شلنًا. وعندما يصل القمح إلى السعر الأخير فلن تكون القيمة الاسمية للريع الذي يدفع قمحًا ضعف ما كانت عليه من قبل فحسب بل أن القيمة الحقيقية لهذا الريع ستتضاعف أيضًا أو أنها قد تقابل ضعف كمية العمل أو الجزء الأكبر من السلع الأخرى، أما السعر النقدي للعمل ومعه السعر النقدي لمعظم السلع الأخرى فسيظل ثابتًا أثناء كل هذه التقلبات.

هكذا يبدو بوضوح أن العمل هو المعيار العام الدقيق الوحيد الذي يمكن أن نقارن به قيم السلع المختلفة في جميع الأوقات وجميع الأماكن.

ولا يُمكننا أن نقدر القيمة الحقيقية للسلع المختلفة من قرن إلى قرن بكميات الفضة التي تقابلها. ولا يُمكننا أيضًا أن نقدرها بكميات القمح، ولكن بكميات العمل يمكننا أن نقدرها بمنتهى الدقة من قرن إلى قرن ومن عام إلى عام. ويعتبر القمح مقياسًا أفضل من الفضة لتقدير هذه القيمة من قرن إلى قرن لأن نفس الكميات من القمح ستكون بمضي القرون أقرب من القيمة إلى نفس كمية العمل منها إلى نفس كميات الفضة.

أما من عام إلى عام فعلى العكس من ذلك فتعتبر الفضة مقياسًا أفضل من القمح لأن الكميات المتساوية منها ستعادل نفس كمية العمل تقريبًا.

ولكن على الرغم من أنه قد يكون في تحديد ريع دائم أو في كتابة عقود طويلة الأجل من المفيد أن يفرق بين السعر الحقيقي والسعر الاسمي فلا فائدة من ذلك عند تبادل العمليات التجارية العادية والأكثر شيوعًا في الحياة الإنسانية.

وإذا لم يختلف الوقت أو المكان فهناك نسبة دقيقة بين السعر الحقيقي والسعر الاسمي لجميع السلع- فكلما زادت أو قلت كمية النقود التي تحصل عليها مقابل أية سلعة من السلع في سوق لندن على سبيل المثال اختلفت كمية العمل التي تمكنك من شراء هذه السلعة أو الإقبال عليها بنسبة متقاربة لذلك فإذا لم يختلف الزمان والمكان فتعتبر النقود المعيار الدقيق للقيمة التبادلية الحقيقية لجميع السلع وهي لا تظل كذلك إلا في حالة عدم اختلاف الزمان أو المكان فقط.

وعلى الرغم من عدم وجود نسبة منتظمة بين السعر الحقيقي والسعر النقدي للسلع في الأماكن البعيدة فإن التاجر الذي يحمل بضاعته من سوق إلى سوق لا يجد أمامه مقياسًا إلا السعر

النقدي أو الفرق بين كمية الفضة التي يشتري بها بضاعته وتلك الكمية التي يرضى بها عند بيعه للبضاعة. فقد تكون قيمة نصف أوقية من الفضة في كانتون بالصين أكثر بقليل من قيمة العمل أو ضروريات الحياة التي تعادلها في أوقية من الفضة في لندن.

لذلك قد تكون السلعة التي تباع بنصف أوقية من الفضة في كانتون أغلى وذات أهمية حقيقية بالنسبة للذي يمتلكها هناك أكثر من السلعة التي تباع بأوقية من الفضة في لندن بالنسبة للذي يمتلكها في لندن.

وهكذا إذا استطاع التاجر في لندن أن يشتري من كانتون بما قيمته نصف أوقية من الفضة سلعة يمكنه أن يبيعها في لندن مقابل أوقية من الفضة فإن نسبة ربحه تبلغ ١٠٠% من هذه الصفقة كما لو كانت أوقية الفضة في لندن تعادل في قيمتها تمامًا أوقية الفضة في كانتون ولا أهمية له في أن نصف أوقية الفضة في كانتون كانت تتيح له كمية من العمل وضروريات الحياة أكبر مما تتيحه له أوقية من الفضة في لندن.

أن أوقية الفضة في لندن ستتيح له دائمًا ضعف كمية جميع ضروريات الحياة التي كان يمكن أن يتيحها له نصف أوقية من الفضة وهذا ما يريده تمامًا.

ولما كان السعر الرسمي أو النقدي للسلع هو الذي يقرر أخيرًا حكمة الدخول في جميع عمليات الشراء والبيع وما يكتنف ذلك من التدهور وأنه يقوم لذلك بتنظيم كل الأعمال التجارية في الحياة العامة طالما تدخل فيها عامل السعر فلا عجب في الاهتمام بالسعر الاسمي عن السعر الحقيقي.

وفي مثل هذه الحال قد يكون من المجدي في بعض الأحيان أن نقارن القيم الحقيقية المختلفة لسلعة معينة في أوقات وأماكن مختلفة أو تفاوت درجات النفوذ التي تتاح للبعض على عمل الآخرين والتي أتاحتها هذه السلعة في مناسبات شتّى.

ويجب علينا في هذه الحال ألا نقارن الكميات المتفاوتة من الفضة التي تباع بها السلعة مقارنتنا الكميات المختلفة من العمل التي كان يمكن أن تقابل تلك الكميات من الفضة.

غير أننا لا نكاد نعرف الأسعار السائدة للعمل في أزمنة مضت أو في أماكن بعيدة بالدقة اللازمة غير أن أسعار القمح على الرغم من أنها كانت تسجل بانتظام في بضعة أماكن فهي على العموم أكثر وضوحًا كما أن المؤرخين وغيرهم من الكتاب قد التفتوا إليها أكثر من غيرها من الأسعار.

لذلك يجب علينا أن نقنع بها لا على أنها تتساوى في نسبتها مع أسعار العمل السائدة ولكن على أنها أقرب تقدير لهذه النسبة يمكن أن يتاح لنا، وسأحاول فيما بعد أن أنتهز الفرصة لأعقد عدة مقارنات من هذا القبيل.

لقد وجدت الدول التجارية – باطراد تقدم الصناعة – أن من المناسب أن تصنع النقود من المعادن المختلفة فخصص الذهب للصفقات الكبيرة والفضة للصفقات المتوسطة القيمة والنحاس وبعض المعادن الرخيصة الأخرى للمعاملات الأقل قيمة. وقد اعتبر أحد هذه المعادن أكثر ملاءمة ليكون مقياسًا للقيمة عن أي معدن من المعدنين الآخرين.

ويبدو أن هذا التفصيل كان من نصيب المعدن الذي حدث أن استخدمه الناس لأول مرة كوسيلة من وسائل التعامل وبمجرد أن بدأ الناس يستخدمونه معيارًا لمعاملاتهم – وربما كان ذلك قد حدث عندما لم يكن لديهم نقود من غير هذا المعدن – ربما ظلوا يفعلون ذلك حتى عندما زالت هذه الضرورة.

ويقال أن الرومان لم يكن لديهم إلا النقود المصنوعة من النحاس قبل الحرب البونية الأولى بخمس سنوات حينما بدأوا صناعة النقود من الفضة لأول مرة.

لذلك يبدو أن النحاس ظل بصفة دائمة مقياسًا للقيمة في الجمهورية الرومانية. ويبدو أن جميع الحسابات وقيمة جميع العقارات كانت تقدر في روما أما بعملة الآس أو السبستيرتيوس وكان الآس المقياس الدائم للعملة النحاسية.

أما السبستيرتيوس فهو يعادل قطعتين ونصف قطعة من عملة الآس ولذلك على الرغم من أن السبستيريوس كان في الأصل عملة فضية فقد كانت قيمته تقدر بالنحاس. وكان يقال في روما أن الذي يدين بكمية كبيرة من النقود يستحوذ على كمية كبيرة من النحاس هي ملك للآخرين.

ويبدو أن الدول الشمالية التي قامت على أنقاض الإمبراطورية الرومانية كانت تمتلك نقودًا فضية منذ أن بدأت تستقر، وأنها لم تعرف العملات الذهبية أو النحاسية إلا بعد مرور عدة قرون وظهرت العملات الفضية في انجلترا في عهد السكسونيين ولكن حتى عهد إدوارد الثالث لم يكن قد ظهر إلا عدد محدود من العملات الذهبية ولم توجد العملات النحاسية في بريطانيا حتى عهد جيمس الأول.

وأعتقد أن جميع الحسابات وقيمة جميع السلع والعقارات في انجلترا وفي جميع الدول الأوربية الحديثة الأخرى كانت

تقدر بالفضة أما الآن فعندما نريد أن نعبر عن كمية الثروة التي يمتلكها شخص من الأشخاص فقلما نذكر عدد الجنيهات الذهبية التي نفترض أنها تساوي هذه الثروة ولكننا نذكر عدد الجنيهات الإسترلينية التي تعادلها..

أنني أعتقد أن الغطاء الشرعي في كل الدول كان لا يمكن أن يتم في الأصل إلا بالعملة المصنوعة من المعدن الذي كان يعتبر مقياسًا أو معيارًا للقيمة وظل الذهب في انجلترا لا يعتبر عملة قانونية لفترة طويلة بعد أن بدأت تصنع منه النقود.

ولم يكن هناك أي قانون عام أو تصريح يحدد النسبة بين النقود الذهبية والفضية إذ ترك تحديد هذه النسبة للسوق.

فإذا عرض المدين تسديد الدين ذهبا فقد يرفض الدائن قبول الدين على هذه الصورة أو قد يقبله على أساس تقدير قيمة الذهب على أساس يتفق عليه كل من الدائن والمدين.

ولا يعتبر النحاس في الوقت الحاضر عملة يمكن السداد بها إلا عند تغير العملات الفضية الصغيرة. وفي هذه الحال كان التمييز بين المعدن الذي كان مقياسًا والمعدن الذي لم يكن مقياسًا يعتبر أكثر من مجرد تمييز اسمي.

وبمضي الزمن عندما أخذ الناس تدريجيًا يألفون استخدام المعادن المختلفة على صورة عملة وازدادوا علمًا بالنسبة القائمة بين قيمة كل منها وقيمة غيرها وجد في معظم البلدان – على ما أعتقد – أنه من الملائم أن تؤكد هذه النسبة وأن يعلن في قانون عام أن الجنيه الذهبي الذي تتوفر فيه صفات معينة من حيث وزن الذهب ونقاوته يجب أن يساوي ٢١ شلنًا وأن تقبل الديون التي تسدد به.

وفي هذه الحال وأثناء استمرار تطبيق نسبة منظمة من هذا القبيل أصبح التمييز بين المعدن الذي يعتبر معيارًا والمعدن الذي لا يعتبر معيارًا أكثر من مجرد تمييز اسمي.

وعند حدوث أي تغيير في هذه النسبة المحددة يصبح هذا التمييز أو على الأقل يبدو أنه أيضًا أكثر من مجرد تمييز اسمي.

وإذا انخفضت قيمة الجنيه المحددة فأصبح يساوي ٢٠ شلنًا أو ارتفعت فأصبح يساوي ٢٢ شلنًا وأصبحت جميع الحسابات وجميع الالتزامات التي يفرضها الدين تسدد بالنقود الفضية فمن الممكن أن يسدد الجزء الأكبر من الديون في كلا الحالين بنفس كمية النقود الفضية التي كانت تدفع من قبل ولكنها كانت تتطلب كميات مختلفة من النقود الذهبية فتتطلب

كمية أكبر في الحالة الأولى وكمية أصغر في الحالة الثانية.

وقد يبدو أن الفضة أقل تعرضًا للتغير من الذهب من حيث القيمة، وقد يبدو أيضًا أن الفضة يمكن اعتبارها معيارًا لقيمة الذهب بينما لا يمكن اعتبار الذهب معيارًا تقاس به قيمة الفضة. قد يبدو أن قيمة الذهب تتوقف على كمية الفضة التي يمكن استبدالها به وأن قيمة الفضة لا تتوقف على كمية الذهب التي يمكن استبدالها به.

ولكن هذا الاختلاف قد يرجع إلى إعادة الاحتفاظ بالحسابات وترجمة جميع المبالغ الكبيرة والصغيرة بكمية الفضة التي تساويها كمية الذهب.

أن أية ورقة من أوراق البنكنوت التي قيمتها ٢٥ جنيهًا ذهبيًا أو ٥٠ جنيهًا ذهبيًا بعد تغييرها بهذا الشكل ستظل قيمتها ٢٥ أو ٥٠ جنيهًا ذهبيًا كما كان يحدث من قبل.

وسيمكن استبدالها – بعد حدوث مثل هذا التغيير – بنفس الكمية من الذهب التي كانت تساويها من قبل ولكن بكميات من الفضة مختلفة كل الاختلاف وسيبدو عند دفع هذه الورقة النقدية – أن الذهب أقل تغيرًا من الفضة من حيث القيمة.

وقد يبدو أن الذهب يمكن أن يكون معيارًا لقيمة الفضة وقد يبدو أن الفضة لا يمكن أن تعتبر مقياسًا لقيمة الذهب. وإذا شاعت عادة الاحتفاظ بالحسابات وترجمتها بصورة أوراق بنكنوت وغيرها من النقود التي تحمل التزامات أخرى بهذا الشكل فقد يعتبر الذهب لا الفضة المعدن الذي يتخذ معيارًا ومقياسًا للقيمة.

والحقيقة أنه عند وجود أية نسبة محددة بين قيمة المعادن المختلفة في العملة تقوم قيمة معظم المعادن النفيسة بتحديد قيمة العملة كلها. أن الاثنى عشر بنسًا من النحاس كانت تحتوي على رطل من النحاس الذي لا يعتبر أفضل الأنواع والذي كان لا يكاد يساوي سبعة بنسات من الفضة قبل أن تصنع منه العملة.

ولكن بعد تحديد قيمته أصبحت هذه البنسات الاثنتا عشر تساوي شلنا فهي تعتبر في السوق معادلة للشلن ويمكن استبدالها بشلن في أي وقت من الأوقات. وحتى قبل الفترة الأخيرة من إصلاح العملة الذهبية في بريطانيا كان الذهب أو على الأقل ذلك الجزء الذي يتداوله الناس في لندن والمناطق المجاورة – كان على العموم قد انخفض في مستوى ثقله أقل من انخفاض للجزء الأكبر من الفضة.

وكان الواحد والعشرون شلنًا المتآكلة التي ضاعت بعض معالمها تعتبر معادلة للجنيه الذهب الذي ربما كان هو أيضًا متآكلًا وإن كان بدرجة أقل وقد قربت القوانين الأخيرة العملة الذهبية إلى ثقلها المعروف ويحتمل أن يحتفظ بالقانون الذي ينص على عدم قبول الذهب في المكاتب الحكومية إلا بعد معادلتها لوزنها المعروف.

وقد رفعت الإصلاحات التي أدخلت على العملة الذهبية قيمة العملة الفضية التي يُمكن استبدالها بها.

وتقوم دار سك النقود الانجليزية بصناعة ٤٤,٥ جنيه ذهبي من كمية من الذهب التي وزنها رطل، على أن يساوي الجنيه الذهبي ٢١ شلنًا فتكون قيمة الرطل مساوية لستة وأربعين جنيهًا و١٤ شلنًا و٦ بنسات. لذلك تبلغ قيمة الأوقية من هذا الذهب ٣ جنيهات و١٧ شلنًا و١٠,٥ بنسات من الفضة.

ولا تفرض في انجلترا أية ضريبة على صناعة العملات فالذي يحمل سبيكة من الذهب وزنها رطل أو أوقية إلى دار سك النقود فإنه يحصل من هناك على رطل أو أوقية من الذهب على شكل عملة دون أن تقل من حيث الوزن.

وعلى ذلك يُقال أن الأوقية من الذهب التي تبلغ قيمتها ثلاثة جنيهات و١٧ شلنًا و١٠,٥ بنس هي سعر الذهب في دار سك النقود بانجلترا أو كمية العملة الذهبية التي تقدمها دار سك النقود مقابل سبيكة الذهب المعياري.

وقبل إدخال الإصلاحات على العملة الذهبية ارتفع سعر الأوقية من الذهب المعياري فبلغ ٣ جنيهات و١٨ شلنًا وبلغ أحيانًا ٣ جنيهات و١٩ شلنا بل بلغ سعره في كثير من الأحيان ٤ جنيهات. وقلما تحتوي هذه الكمية من الذهب في العملة الذهبية المتآكلة والمطموسة على أكثر من أوقية من الذهب المعياري[٢]. ومُنذ الإصلاحات التي أدخلت على العملة الذهبية زاد سعر الأوقية من سبيكة الذهب المعياري في السوق عن ٣ جنيهات و١٧ شلنا و٧ بنسات ولكن قبل هذه الإصلاحات كان السعر في السوق دائمًا أعلى من السعر الذي تحدده دار سك النقود. غير أن سعر السوق لا يتغير سواء دفع بالعملة الذهبية أو الفضة.

لذلك لم ترفع هذه الإصلاحات الأخيرة قيمة العملة الذهبية فحسب بل أنها رفعت أيضًا قيمة العملة الفضية بالنسبة للسبيكة

---

(٢) يقصد بالذهب المعياري معدن الذهب الذي يحتوي على نقاوة معينة.

الذهبية وبالنسبة لجميع السلع الأخرى، وعلى الرغم من أن سعر الجزء الأكبر من السلع الأخرى يخضع لكثير من العوامل الأخرى فارتفاع قيمة العملة الذهبية أو الفضية بالنسبة لها قد لا يكون واضحًا ومحسوسًا.

وتقوم دار سك النقود الانجليزية بصناعة ٦٢ شلن تحتوي على كمية من الفضة وزنها رطلًا من الفضة المعيارية من سبيكة من الفضة المعيارية التي يبلغ وزنها رطلًا. وقبل الإصلاحات التي أدخلت على العملة الذهبية كان سعر الأوقية من الفضة المعيارية يتفاوت في مناسبات مختلفة فيبلغ أحيانًا ٥ شلنات و٤ بنسات أو ٥ شلنات و٥ بنسات أو ٥ شلنات و٦ بنسات أو ٥ شلنات و٧ بنسات وكثيرًا ما كان يبلغ سعرها ٥ شلنات و٨ بنسات.

ولكن يبدو أن السعر الشائع كان ٥ شلنات و٧ بنسات. ومنذ هذه الإصلاحات انخفض سعر الأوقية في بعض الأحيان إلى ٥ شلنات و٣ بنسات أو ٥ شلنات و٤ بنسات أو ٥ شلنات و٥ بنسات ونادرًا ما زاد على السعر الأخير.

وكما أن سعر النحاس يقدر بأكثر من قيمته الحقيقية كذلك يقدر سعر الفضة بأكثر من قيمتها الحقيقية وذلك من حيث النسبة القائمة بين المعادن المختلفة التي تصنع منها العملة

الانجليزية. أما في السوق الأوربية فإن أوقية الذهب الخالص في العملة الفرنسية أو الهولندية تعادل حوالي ١٤ أوقية من الفضة الخالصة.

وفي العملة الانجليزية تساوي الأوقية من الذهب الخالص ١٥ أوقية من الفضة أي كمية أكبر من الكمية التي تساويها في أوربا.

وكما أن سعر النحاس الذي على شكل قضبان لم يرتفع حتى في انجلترا بارتفاع سعر النحاس في العملة النحاسية الانجليزية كذلك لم ينخفض سعر الفضة في السبيكة بانخفاض معدل سعر الفضة في العملة الانجليزية أن الفضة في السبيكة ما زالت تحتفظ بنسبتها الحقيقية للذهب ولنفس السبب يحتفظ قضبان النحاس بنسبته إلى الفضة.

وبعد الإصلاحات التي أدخلت على نظام العملة الفضية في عهد وليم الثالث ظل سعر السبيكة الفضية أعلى من سعر دار سك النقود قليلًا.. وقد أرجع مستر لوك هذا الارتفاع في السعر إلى الإذن بتصدير سبائك الفضة وحظر تصدير العملات الفضية.

وقال: أن هذا التصريح بالتصدير جعل الطلب على سبائك الفضة أكثر من الطلب على العملات الفضية. غير أن عدد

الذين يريدون العملة الفضية لاستخدامها عمومًا في عمليات البيع والشراء التي تتم داخل البلاد أكبر بكثير من عدد الذين يريدون السبائك الفضية لاستخدامها في التصدير أو في أي غرض آخر.

ويصرح الآن بتصدير سبائك الذهب بينما أن من المحظور تصدير العملة الذهبية مما جعل سعر السبائك الذهبية ينخفض عن سعر دار سك النقود.

غير أن سعر الفضة في العملة الانجليزية في ذلك الوقت كان منخفضًا بالنسبة لسعر الذهب كما هو الحال الآن. وكانت العملة الذهبية حينئذ هي التي تحدد القيمة الحقيقية للعملة كما يحدث الآن.

وكما أن الإصلاحات التي أدخلت على العملة الفضية لم تخفض سعر سبيكة الفضة إلى السعر الذي تحدده دار سك النقود فلا يستبعد أن يحدث ذلك عند إدخال إصلاحات جديدة على ذلك.

ولو عادت العملة الفضية إلى وزنها المقرر مثل الذهب لأصبح من الممكن استبدال الجنيه الذهبي بكمية من الفضة على شكل عملة أكبر من الكمية التي يستبدل بها من الفضة

التي على شكل سبيكة لهذا يتحقق الربح في حالة صهر العملة الفضية التي تحتوي على وزنها المقرر كاملًا إذا استبدلت السبيكة الفضية بعملة ذهبية أولا ثم استبدلت هذه العملة الذهبية بعملة فضية تصهر بنفس الطريقة ويبدو أن إدخال تغيير طفيف على النسبة الحالية هو السبيل الوحيد للتغلب على هذه التعقيدات.

وربما قلت هذه الصعوبات لو حدد سعر الفضة في العملة بأكثر من نسبته الحالية للذهب على شرط أن يصدر قانون ينص في نفس الوقت على أن التعامل الشرعي لا يكون بالفضة إذا زادت قيمته عن جنيه ذهبي، كما هو الحال بالنسبة للفضة التي لا تعتبر وسيلة شرعية للتعامل إذا بلغت قيمة العملية شلنًا.

ففي هذه الحال لن يخدع أي دائن بارتفاع قيمة الفضة في العملة كما لا يمكن أن يخدع أي دائن في الوقت الحاضر بارتفاع قيمة النحاس.

والذي سيُعاني من هذا القانون هم أصحاب البنوك. فعندما يزداد ضغط العمل فإن البنوك تحاول كسب الوقت بتسديد الحسابات من القطع النقدية ذات الست بنسات غير أن هذا القانون سيمنعها من اتباع هذه الطريقة المشينة لتجنب الدفع فورًا.

وستضطر بالتالي للاحتفاظ في خزائنها في جميع الأوقات بكمية من النقود أكثر من التي تحتفظ بها الآن وعلى الرغم من أن هذه الطريقة قد تضايق البنوك فإنها ستضمن للدائنين حقوقهم في نفس الوقت.

أن ٣ جنيهات و١٧ شلنا و١٠,٥ بنسًا (بسعر الذهب في دار سك النقود) لا تحتوي بالتأكيد على أكثر من أوقية من الذهب المعياري ولذلك قد لا تساوي أكثر من هذه الكمية من سبيكة الذهب المعياري غير أن الذهب على شكل عملة أكثر ملاءمة للتبادل من الذهب على شكل سبيكة.

ويجب أن نلاحظ أنني أقصد بالسعر النقدي للسلع دائمًا كمية الذهب أو الفضة الخالصة التي يمكن استبدالها بها بغض النظر عن الوحدة النقدية للعملة.

إنني أرى أن ٦ شلنات و٨ بنسات في عهد إدوارد الأول مثلًا كانت تساوي نفس القيمة النقدية في الجنيه الاسترليني في وقتنا هذا لأنها كانت تحتوي على وجه التقريب على نفس الكمية من الفضة الخالصة التي يحتوي عليها الجنيه الاسترليني الآن.

الفصل السادس

الأجزاء التي يتألف منها سعر السلع

يبدو أن النسبة القائمة بين مقادير العمل اللازمة للحصول على السلع المختلفة هي الشيء الوحيد الذي يمكن أن يتيح قاعدة للتبادل فلو كان صيد القندس في الدولة التي تعمل بصيد الحيوانات، يتطلب ضعف العمل الذي يتطلبه صيد الغزال فلابد أن القندس سيساوي في القيمة غزالين.

ومن الطبيعي أن الإنتاج الذي يتم بعد عمل يومين أو ساعتين سيعادل في القيمة ضعف الإنتاج الذي يتم بعد عمل يوم واحد أو ساعة واحدة.

ولو كان نوع من العمل أشق من نوع آخر من العمل فإننا سنتلمس الأعذار طبعًا لهذه الصعوبة ولذلك فكثيرًا ما يستبدل إنتاج عمل تم في ساعة واحدة من النوع الصعب بإنتاج عمل تم في ساعتين من النوع الأقل صعوبة.

وإذا تطلب نوع معين من العمل درجة غير عادية من المهارة والموهبة فإن الاحترام الذي يتاح لمن ينعمون بمثل هذه المواهب سيخلع بعض القيمة على إنتاجهم الذي يتميز بقيمة أسمى من قيمة الوقت الذي أنفق في إنتاج السلعة.

أن مثل هذه المواهب قلما يمكن اكتسابها ولكنها - نتيجة لاستخدامها الطويل ولارتفاع قيمة إنتاجها - قد لا تعتبر في كثير من الأحيان أكثر من مجرد تعويض معقول للوقت والعمل اللذين أنفقا في الحصول عليها.

وفي حالة المجتمع المتقدم تتاح مثل هذه التعويضات عن المشاق والمهارات الرفيعة على شكل أجور عن العمل، ولابد أن شيئًا من هذا القبيل قد حدث في أقدم المراحل وأكثرها بدائية.

وفي هذه الحال يرتبط الإنتاج الكلي للعمل بالعامل وتعتبر كمية العمل التي تبذل في سبيل الحصول على سلعة ما أو إنتاجها الظرف الوحيد الذي يُمكن أن ينظم كمية العمل التي تستبدل بها.

وبمجرد أن يتراكم رأس المال في أيدي أشخاص معينين يستخدمه البعض في إيجاد عمل للنشيطين الذين يزودون بالمواد الخام وتكفل لهم أسباب الحياة حتى يمكن تحقيق الربح بعد

بيع إنتاجهم أو بيع القيمة الإضافية التي تجد على المواد عن طريق العمل.

ولابد أن يتبقى – بعد استبدال المنتجات الصناعية بالنقود أو العمل أو بسلع أخرى بعد دفع أثمان المواد الخام وأجور العمال – لابد أن يتبقى قدر من النقود كربح لصاحب المشروع الذي يخاطر برأس ماله.

لذلك تنقسم القيمة التي يضيفها العامل إلى المواد إلى قسمين تدفع من القسم الأول الأجور بينما يكون الجزء الثاني ربحًا لصاحب العمل على المواد التي يتألف منها رأس ماله والأجور التي يدفعها. فليس من صالحه أن يستخدم العمال إلا إذا كان يتوقع من بيع نتاج عملهم ما يعوضه عن الجزء المستهلك من رأس المال. ولا يُمكن أن يكون من صالحه أن يستثمر رأس مال ضخم إلا إذا كانت الأرباح ذات نسبة ثابتة إلى رأس المال.

ويعتقد أن أرباح رأس المال تسمية أخرى للأجور التي يستحقها عمل من نوع خاص مثل الرقابة أو الإدارة، ولكنها تختلف عن ذلك تمامًا إذ تقوم بتحديدها مبادئ مختلفة كل الاختلاف وليس هناك نسبة بينها وبين نوع عمل الإدارة أو

الرقابة أو صعوباته أو ما يتطلبه من البراعة، إذ يقوم بتحديدها قيمة رأس المال المستثمر وهي تتفاوت في نسبتها إلى رأس المال هذا.

ولنفترض مثلًا بأن هناك مصنعين مختلفين في مكان معين تتحدد فيه الأرباح السنوية بنسبة ١٠% من رأس المال ويعمل في كل من المصنعين ٢٠ عاملًا بأجر يبلغ حوالي ١٥ جنيهًا سنويًا أو بعبارة أخرى يبلغ مجموع أجور العمال ٣٠٠ جنيه في كل مصنع. ولنفترض أيضًا أن المواد الخام الرخيصة تكلف المصنع الأول بعد صناعتها ٧٠٠ جنيه فقط بينما تكلف المعادن الغالية المصنع الآخر ٧٠٠٠ جنيه كل عام. حينئذ سيبلغ رأس المال المستثمر في المصنع الأول ١٠٠٠ جنيه فقط بينما يبلغ في المصنع الآخر ٧٣٠٠ جنيه. لذلك سيتوقع صاحب المشروع الأول ربحًا سنويًا يبلغ حوالي ١٠٠ جنيه سنويًا بنسبة ١٠% من رأس المال بينما يتوقع صاحب المشروع الثاني ربحًا يبلغ ٧٣٠ جنيه سنويًا بنفس النسبة.

وعلى الرغم من أن ربح كل منهما يختلف كل الاختلاف عن ربح الآخر فربما كانت عملية الرقابة والإدارة في كل مصنع لا تختلف عنها في الآخر. ففي كثير من المصانع الكبرى يكلف

بكل هذه العملية كاتب واحد. ويُمثل الجزء الآخر الذي يستحقه قيمة العمل الذي تقوم به الرقابة والإدارة وعلى الرغم من العناية التي تبذل عند تسوية أجره لا على عمله وبراعته ولكن على الثقة التي أودعت فيه فإن هذا الأجر لا يكون بنسبة منتظمة إلى رأس المال الذي يراقبه، أما صاحب رأس المال فهو الذي يجب أن يتوقع نسبة معينة من رأس المال.

لذلك تمثل أرباح رأس المال في سعر السلع جزءًا يختلف عن أجور العمال وتقوم بتنظيمه مبادئ مختلفة.

وفي هذه الحال لا يعزى نتاج العمل الكلي إلى العامل دائمًا إذ يجب عليه في معظم الأحوال أن يتقاسم الإنتاج مع صاحب رأس المال الذي يعمل عنده.

ولا تعتبر كمية العمل التي تستخدم في الحصول على أية سلعة أو في إنتاجها لا تعتبر العامل الوحيد الذي يُمكن أن يحدد الكمية التي يجب أن تستبدل بها، ومن الواضح أنه لابد من توفر كمية إضافية من النقود كأرباح لرأس المال الذي يدفع الأجور ويقدم المواد الخام للعمال.

وعندما تصبح جميع الأراضي في أية بلد ملكية خاصة يميل أصحاب الأراضي – مثلهم مثل أي شخص آخر – إلى حصر ما

لم يبذروه أبدًا بل إلى المطالبة بريع للإنتاج الطبيعي. فأشجار الغابات والحشائش في الحقوق وجميع الفواكه الطبيعية التي تنبت في الأرض التي لم تكن تكلف العامل إلا مشقة اقتطافها – عندما كانت الأرض مشاعًا – أصبح لها ثمن إضافي محدد. ولابد على العامل حينئذ. من أن يدفع بعض المال مقابل الإذن له بجمع الثمار ولابد من أن يعطي لصاحب الأرض جزءًا مما يجمعه أو ينتجه.

ويعتبر هذا الجزء أو ثمن هذا الجزء ريعًا تدره الأرض وهو الذي يؤلف جزءًا ثالثًا في ثمن الجزء الأكبر من السلع. ويجب أن نلاحظ أن القيمة الحقيقية لجميع أجزاء الثمن المختلفة تقاس بكمية العمل التي يمكن استبدالها بهذه القيمة.

ولا يقيس العمل ذلك الجزء من الثمن الذي يقابل العمل فحسب بل أنه يقيس أيضًا ذلك الجزء الذي يتحول إلى ريع وذلك الذي يتحول إلى ربح.

إن سعر أية سلعة في أي مجتمع يتحول أخيرًا إلى جزء واحد أو إلى جميع هذه الأجزاء الثلاثة، وتتحول هذه الأجزاء الثلاثة في كل مجتمع متقدم إلى ثمن الأجزاء الأكبر من السلع. وأن كل ما يتم جمعه أو إنتاجه سنويًا عن طريق العمل في كل

مجتمع من المجتمعات أو بالأحرى الثمن الإجمالي يوزع في الأصل على مختلف أعضائه. فالأجور والربح والريع هي المصادر الثلاثة الأصلية للإيراد بأجمعه ولكل منها قيمته التبادلية، وكل إيراد آخر مستمد من أحد هذه المصادر.

وكما أن القيمة التبادلية لقليل من السلع في الدولة المتمدينة تنشأ عن العمل فقط بينما تعزى القيمة التبادلية للجزء الأكبر من السلع إلى الريع والربح كذلك سيكون الإنتاج السنوي لعمل هذه الدولة دائمًا لشراء أو طلب كمية من العمل أكبر من الكمية التي تستخدم لرفع هذا الإنتاج أو إعداده للسوق. ولو كان المجتمع يستخدم سنويًا كل العمل الذي يمكنه أن يشتريه سنويًا فكما أن كمية العمل ستزيد كثيرًا كل عام كذلك سيكون قيمة إنتاج كل عام أكثر بكثير من قيمة إنتاج العام السابق عليه.

ولكن ليس هناك أية دولة يستخدم فيها الإنتاج السنوي بأجمعه لإعالة الأشخاص المجتهدين فالشخص الكسول في كل مكان يستهلك كمية كبيرة من الإنتاج وطبقًا للنسب المختلفة المتبعة عند تقسيم الإنتاج بين فئتي الكسالى والمجتهدين من الناس فإن قيمة الإنتاج العادية أو المتوسطة لابد إما أن تزيد أو تقل أو تبقى كما هي من عام إلى عام.

الفصل السابع

السعر الأصلي للسلع وسعرها في السوق

في كل مجتمع من المجتمعات أو المناطق المجاورة لهذا المجتمع سعر عادي أو متوسط للأجور والأرباح ويقوم بتحديد هذا السعر بشكل طبيعي –كما سأوضح فيما بعد – الظروف العامة السائدة في المجتمع أي حالته من حيث الغنى والفقر أو التقدم والركود والتدهور كما يقوم بتحديده أيضًا الطبيعة الخاصة التي يتميز بها كل عمل.

وفي كل مجتمع والمناطق المجاورة له أيضًا سعر عادي أو متوسط للريع تقوم بتحديده الظروف العامة السائدة في المجتمع أو المنطقة المجاورة لهذا المجتمع وخصوبة الأرض الطبيعية وخصوبتها بعد إدخال التحسينات عليها.

وقد يُطلق على هذه الأسعار العادية عبارة الأسعار الطبيعية للأجور والربح والريع في الوقت والمكان اللذين تسود فيهما هذه الأسعار.

وعندما لا يكون سعر أية سلعة أكثر أو أقل من السعر الذي يكفي لدفع ريع الأرض وأجور العمال وأرباح الأسهم المستخدمة في إنتاج السلعة وإعدادها ونقلها إلى السوق المستخدمة في إنتاج السلعة وإعدادها ونقلها إلى السوق فإن السلعة تباع بسعرها الطبيعي.

وهكذا تباع السلعة بما تستحقه من القيمة، أو بمقدار التكاليف التي يتكبدها الشخص الذي ينقلها إلى السوق، لأنه على الرغم من أن ما نطلق عليه عبارة السعر الأصلي لأية سلعة في اللغة العادية – لا يحتوي على ربح الشخص الذي يقوم ببيعها ثانية فإنه إذا باعها بالسعر الذي يتيح له مستوى عاديًا من الربح في المنطقة المجاورة لمنطقته فإنه يخسر في تجارته طالما أنه كان في إمكانه أن يحقق هذا الربح إذا كان قد استخدم رأس ماله بطريقة أخرى وإلى جانب ذلك يعتبر ربحه إيرادًا له ويعتبر المبلغ اللازم لمعاشه.

وكما أنه يقدم إلى عماله أجورهم في الوقت الذي يعد فيه بضائعه ويرسلها إلى السوق فإنه يقدم كذلك إلى نفسه – بنفس الطريقة – القدر اللازم لمعيشته الذي يناسب مقدار الربح الذي يتوقعه من بيع بضائعه.

وما لم تدر عليه البضائع هذا الربح فإنها لا تسدد له التكاليف التي تكبدها في سبيل إنتاجها.

ولذلك على الرغم من أن الثمن الذي يترك له هذا المقدار من الربح لا يكون دائمًا أقل ثمن يبيع به التاجر بضاعته فهو أقل سعر يمكن أن يبيع به لفترة ما ويكون ذلك على الأقل حيثما تتوفر الحرية المطلقة أو حيثما يمكنه أن يغير حرفته متى شاء ذلك.

ويُطلق على السعر الحقيقي الذي تباع به أية سلعة: "السعر في السوق"، وقد يكون هذا السعر أكبر أو أقل من السعر الطبيعي للسلعة.

ويتحدد السعر في السوق لكل سلعة بالنسبة القائمة بين الكمية التي تعرض في السوق فعلًا وطلب الأشخاص الذين لديهم الاستعداد لدفع السعر الطبيعي للسلعة أو القيمة الكاملة للريع والعمل والربح الذي يجب أن يدفع لعرض السلعة وقد يسر هؤلاء بأصحاب الطلب الفعالين ويسمى طلبهم الطلب الفعال وذلك لأنه ذو أثر فعال على السلعة التي يجلبها إلى السوق.

وهو يختلف عن الطلب المطلق فقد يكون من المعقول أن نقول أن الرجل الفقير جدًا يمثل طلبًا على عربة ذات ستة خيول إذ أنه قد يرغب في امتلاكها غير أن طلبه لا يعتبر طلبًا فعالًا لأنه لا يمكن أبدًا أن تنقل السلعة إلى السوق لإيفاء هذا الطلب.

وعندما تقل كمية أي سلعة معروضة في السوق عن الطلب الفعال عليها فلا يمكن أن تتاح لمن هم على استعداد لدفع القيمة الكاملة للريع والأجور والربح التي يجب دفعها لعرض السلعة – لا يمكن أن تتاح لهم الكمية التي هم في حاجة إليها من السلعة. وقد يكون بعضهم على استعداد لدفع ثمن أعلى دون أن يظل في حاجة إلى هذه السلعة.

عندئذ تبدأ المنافسة بينهم ويرتفع السعر في السوق عن السعر الطبيعي لدرجة الفقر أو الغنى التي ينعم بها المنافسون الذين يؤثرون على شدة المنافسة. ولهذا السبب ترتفع أسعار ضروريات الحياة في حالة حصار مدينة أو في حالة انتشار المجاعة بها.

وعندما تكون الكمية المعروضة في السوق أكبر من الطلب الفعال عليها فلا يمكن أن تباع لمن هم على استعداد لدفع القيمة الكاملة للريع والأجور والربح التي يجب أن تدفع لنقل

البضاعة إلى السوق. فجيب أن يباع جزء منها لمن هم على استعداد لدفع سعر أقل ولابد أن يؤدي السعر المنخفض الذي يدفعونه مقابل السلعة إلى خفض السعر للسلعة كلها.

وسينخفض السعر في السوق عن السعر الطبيعي تبعًا لدرجة اشتداد المنافسة بين البائعين أو تبعًا لدرجة اهتمامهم بالتخلص من السلعة. وزيادة استيراد المواد السريعة التلف تزيد من المنافسة بين التجار عنها بين السلع الشديدة الاحتمال فتزيد المنافسة مثلًا في تجارة البرتقال عنها في تجارة الحديد القديم.

وعندما تكون السلعة في السوق من الوفرة بحيث تتساوى مع الطلب الفعال فقط دون أن يفيض منها شيء فإما أن يتساوى السعر في السوق مع السعر الطبيعي أو يصبح أقرب ما يكون إليه.

وتسفر المنافسة القائمة بين التجار المختلفين عن قبولهم لهذا السعر ولكنها لا تضطرهم إلى قبول سعر أقل من هذا السعر.

وتتغير الكمية المعروضة في السوق من كل سلعة من السلع بحيث تتناسب مع الطلب الفعال عليها ومن صالح جميع الذين

يستخدمون الأرض والعمل ورأس المال ألا تزيد كمية السلعة – بعد نقلها إلى السوق – عن طلبها الفعال، ومن صالح جميع الأشخاص الآخرين ألا تقل كميتها عن طلبها الفعال.

فإذا حدث في أي وقت من الأوقات أن زادت كمية السلعة في السوق عن طلبها الفعال فلابد من أن تصل بعض أجزاء سعر السلعة عن المعدل الطبيعي.

وإذا زاد الريع فإن الفائدة التي يدفعها أصحاب الأرض ستدفعهم إلى التخلي عن جزء من أراضيهم وإذا حدث هذا التغيير بالنسبة للأجور أو الربح فإن الفائدة التي تدفع للعمال في الحالة الأولى والتي تدفع لأصحاب الأعمال في الحالة الثانية ستؤدي إلى التخلي عن جزء من العمال من رأس المال المستثمر.

وستصبح الكمية المعروضة في السوق سريعًا متكافئة مع كمية الطلب الفعال عليها، وسترتفع جميع الأجزاء المختلفة من سعرها إلى المعدل الطبيعي وبالتالي سيرتفع السعر كله إلى المعدل الطبيعي له.

وعلى العكس من ذلك لو قلت الكمية المعروضة في السوق من السلعة عن الطلب الفعال فلابد من أن ترتفع بعض أجزاء سعرها عن معدلها الطبيعي، فإذا كان هذا الجزء خاصًا بالريع فإن ارتفاع فائدة الأرض ستضطر جميع ملاك الأراضي الآخرين إلى زيادة مقدار الأراضي اللازمة لزيادة كمية السلعة، وإذا كان هذا الجزء خاصًا بالأجور أو الربح فإن النفع الذي يعود من العمل ورأس المال سيضطر التجار إلى زيادة الكمية المستخدمة من العمل ورأس المال في إعداد السلعة وعرضها في السوق.

وستصبح الكمية المعروضة في السوق كافية لسد الطلب الفعال. وستنخفض جميع الأجزاء المختلفة التي يتألف منها السعر سريعًا إلى معدلها الطبيعي وسينخفض السعر الكلي للسلعة فيتعادل مع السعر الطبيعي لها.

لذلك يكون السعر الطبيعي بمثابة السعر الرئيسي الذي تقترب إلى مستواه أسعار جميع السلع باستمرار.

وقد تعمل أحداث طارئة مختلفة على الاحتفاظ بالسعر فوق مستوى السعر الطبيعي في بعض الأحيان وقد تدفعه إلى دون هذا المستوى أحيانًا ولكن مهما كانت العقبات التي تحول دون

بقاء الأسعار في هذا المستوى فإنها تقترب دائمًا إليه.

إن كمية الجهود التي تبذل في الصناعة سنويًا من أجل نقل أية سلعة إلى السوق تتناسب طبعًا مع الطلب الفعال لها وهي بالطبع تهدف إلى نقل هذه الكمية التي تكفي هذا الطلب.

ولكن على الرغم من أن السعر في السوق لأية سلعة معينة يتجه باستمرار نحو السعر الطبيعي فقد تحتفظ بعض الأحداث الطارئة أو العوامل الطبيعية أو تعليمات معينة يصدرها البوليس– قد تحتفظ بالسعر في السوق لسلع كثيرة أعلى من سعرها الطبيعي فترة طويلة.

وعندما يرتفع سعر إحدى السلع في السوق عن السعر الطبيعي لها نتيجة لزيادة الطلب الفعال يحرص الذين يستخدمون أسهمهم في تحويل السوق على إخفاء هذا التغيير وإذا عرف هذا التغيير بين الناس فسيكون في ربحهم الكبير ما يغري الكثيرين من المنافسين الجدد على استخدام رؤوس أموالهم بنفس الطريقة حتى ينخفض السعر في السوق سريعًا إلى مستوى السعر الطبيعي أو ربما إلى أقل من مستواه في حالة مواجهة الطلب الفعال.

وإن كان السوق بعيدًا عن المكان الذي يعيش فيه الذين يعرضون فيه سلعهم فيجب عليهم حينئذ الاحتفاظ بالسعر عدة سنوات وقد يمضون طويلًا في التمتع بأرباحهم غير العادية دون أن يظهر لهم منافسون جدد. ولكن يجب أن نعرف أن مثل هذه الأسرار قد أمكن حفظها.

أن الاحتكار الذي يتاح لأحد الأفراد أو لإحدى الشركات التجارية يترك على التجارة والصناعة نفس الأثر الذي يتركه الاحتفاظ بالأسرار في الحرف والصناعات.

أن المحتكرين –باحتفاظهم بالكمية المعروضة أقل من الكمية المطلوبة وبعدم كفايتهم الطلب الفعال في السوق – يبيعون سلعهم بأسعار أعلى من السعر الطبيعي لها ويزيد من مقدار ما يعود عليهم عن السعر الطبيعي سواء أكانت هذه الزيادة على شكل أجور أو أرباح. ويعتبر السعر الاحتكاري أعلى سعر يمكن الحصول عليه في كل مناسبة.

وعلى العكس من ذلك فالسعر الطبيعي أو سعر المنافسة الحرة هو أقل سعر يمكن أن يسود في السوق لا في كل وقت ولكن لفترة طويلة.

فالسعر الأول هو أعلى سعر يمكن فرضه على المشترين في كل مناسبة أو بالأحرى هو السعر الذي من المفروض أن يقبله المشترون أما السعر الآخر فهو أقل سعر يمكن أن يتقبله الباعة ليواصلوا عملهم.

إن الامتيازات الخاصة التي تتمتع بها الشركات الكبرى والتي تنص عليها قوانين التدريب وجميع تلك القوانين التي تحدد – في وظائف خاصة – المنافسة وتجعلها بين عدد قليل من الأفراد لها نفس الميل وإن كان بدرجة أقل.

أنها أشبه ما تكون بالاحتكارات الواسعة وقد تحفظ سعر سلع معينة في السوق في كثير من الأحيان وفي جميع فئات العمل وتحافظ على أجور العمال وأرباح رأس المال المستثمر فوق مستوى السعر الطبيعي.

وقد تستمر عملية المحافظة على السعر في السوق طالما وجدت لوائح البوليس التي تتيح ذلك. وهذا هو الأمر الذي يجب علينا أن نراعيه في الوقت الحاضر فيما يتعلق بانحراف سعر السلع في السوق عن السعر الطبيعي سواء كان هذا الانحراف عارضًا أو دائمًا.

ويختلف السعر الطبيعي نفسه باختلاف المعدل الطبيعي للأجور والربح ويختلف هذا المعدل في كل مجتمع باختلاف ظروفه وباختلاف درجة ثراء المجتمع أو فقره وتقدمه أو ركوده أو تدهوره وسأحاول في الفصول الأربعة التالية أن أشرح بوضوح أسباب تلك الاختلافات.

سأحاول أولًا أن أشرح الظروف التي تحدد بالطبع معدل الأجور وكيفية تأثر هذه الظروف بحالة المجتمع من الغنى أو الفقر والتقدم أو الركود أو التدهور.

وسأحاول ثانيًا أن أبين الظروف التي تحدد بشكل طبيعي معدل الربح وكيفية تأثر هذه الظروف بمثل التغيرات السابقة التي تطرأ على المجتمع.

وعلى الرغم من أن الأجور والأرباح المنخفضة تختلف تمامًا باختلاف استخدام العمل ورأس المال فيبدو أن هناك نسبة معينة قائمة بين الأجور المنخفضة في جميع أنواع استخدام العمال وبين الأرباح المنخفضة في جميع أنواع استثمار رأس المال. وسوف يبدو فيما بعد أن هذه النسبة تتوقف على طبيعة الأعمال المختلفة وعلى قوانين المجتمع وسياسته.

وعلى الرغم من أن هذه النسبة تتوقف على قوانين المجتمع وسياسته فيبدو أنها لا تتأثر إلا قليلًا بغنى ذلك المجتمع أو فقره وبحالته من التقدم أو الركود أو التدهور غير أنها تظل ثابتة أو أقرب إلى الثبات في جميع هذه الحالات المختلفة.

وسأحاول ثالثًا أن أشرح جميع الظروف المختلفة التي تحدد هذه النسبة.

وسأحاول رابعًا أن أبين الظروف التي تنظيم الريع والتي ترفع السعر الحقيقي لجميع المواد المختلفة التي تنتجها الأرض أو التي تخفضه.

الفصل الثامن
أجور العُمال

يُعتبر نتاج العمل المكافأة الطبيعية أو الأجر الطبيعي للعمل. ففي الأحوال التي تسبق تقسيم الأرض وتجميع رأس المال يعود إنتاج الأرض كله إلى العامل. إذ أنه لا يعرف سيدا أو صاحبًا للأرض يقاسمه نتاج عمله. ولو كانت قد استمرت هذه الحال لتضاعفت أجور العمال بعد كل هذا التقدم الذي جد على القوة الإنتاجية التي يتحيها تقسيم العمل ولأخذت أسعار جميع السلع في الانخفاض تدريجيًا وتم إنتاجها بمقدار أقل من العمل.

ولما كانت السلع المنتجة بمقادير متساوية من العمل في هذه الحال تستبدل بعضها بالبعض الآخر فسيمكن شراؤها بإنتاج بمقدار أقل من العمل.

غير أن هذا الوضع الذي يتمتع فيه العامل بنتاج عمله الكامل لا يُمكن أن يظل قائمًا بعد البدء في تقسيم الأرض وتجميع رأس المال.

فبمجرد أن أصبحت الأرض ملكية خاصة طالب صاحب

الأرض بنصيبه من جميع المنتجات تقريبًا التي يمكن أن يساعد العامل على إنتاجها. ويُعتبر هذا الريع أول مبلغ يقتطع من إنتاج العمل الذي يبذل في الأرض.

وقلما يكون لدى الشخص الذي يحرث الأرض المال الذي يستطيع أن يكفل به معاشه حتى يحصد المحصول. وهو يحصل على هذا القدر من المال من رأس مال سيده وهو المزارع الذي يستخدمه لفلاحة الأرض والذي ليس له مصلحة خاصة في استخدامه إلا إذا كان ليأخذ نصيبه من إنتاج العمل المستخدم في الأرض أو إذا كان يضمن حصوله على رأس ماله بالإضافة إلى مبلغ يمثل ربحًا.

ويُمثل هذا الربح مبلغًا آخر يقتطع من نتاج العمل المستخدم في الأرض ويتعرض نتاج أي عمل آخر لمثل هذا الخصم للربح.

ويحتاج الجزء الأكبر من العمال في جميع الفنون والصناعات إلى سيد يقدم لهم المواد التي يعملون بها وأجورهم ومعاشهم إلى أن يتم الإنتاج وهو يقاسم العمال نتاج عملهم أو القيمة التي يضيفها العمل على المواد ويمثل هذا الجزء الربح.

والواقع أنه يحدث أحيانًا أن يكون لدى عامل مستقل واحد مقدار من رأس المال يكفي لشراء المواد التي يحتاج إليها في عمله ولكفالة معاشه إلى أن يتم الإنتاج فهو السيد والعامل ويتمتع بالنتاج الكامل لعمله أو القيمة الإضافية التي تجد على المواد.

ويتضمن هذا إيرادين مختلفين لشخصين مختلفين أيضًا هما الأرباح على رأس المال والأجور على العمل.

ولا تحدث هذه الحالات كثيرًا ففي كل جزء من أوربا يعمل كل ٢٠ شخصًا تحت سلطة شخص واحد مقابل عامل واحد لا رئيس عليه، وتنشأ أجور العمل بمعناها المفهوم في كل مكان عندما يكون العامل شخصًا آخر غير صاحب رأس المال الذي يستخدمه.

وتتوقف الأجور العامة للعمل في كل مكان على الاختلاف القائم بين هذين الفريقين اللذين لا يتفقان من حيث المصلحة. فالعمال يرغبون في الحصول على أكبر مبلغ يمكنهم الحصول عليه بينما يريد السيد أن يدفع أقل ما يمكنه دفعه.

ودائمًا يكون الفريق الأول على استعداد للاتحاد لرفع الأجور بينما يعمل صاحب العمل على خفضها وليس من العسير أن يتنبأ المرء بالطرف الذي لابُد – في جميع المناسبات – من أن يخرج ظافرًا من النزاع ويجبر الطرف الآخر على الموافقة على شروطه. أو يمكن للسادة أن يتحدوا بشكل أكثر سهولة كما أن القانون يخول السلطة إلى اتحاداتهم أو على الأقل لا يحرمهم منها بينما يحرم ذلك على العمال.

ولم يصدر البرلمان قانونًا يحرم فيه الاتحاد لخفض أجور العمال بينما أصدر كثيرًا من القوانين يحرم فيها رفعها. ولذلك في إمكان أصحاب العمل أن يصمدوا طويلًا في أي نزاع ينشب فكل من صاحب الأرض والمزارع وصاحب المصنع والتاجر في إمكانه أن يعيش عامًا أو عامين على رأس المال الذي حصل عليه بالفعل على الرغم من أنه لم يستخدم عاملًا واحدًا.

هذا بينما كان لا يستطيع الكثير من العمال أن يصمدوا أسبوعًا واحدًا بلا عمل والقليل منهم كان يستطيع الصمود شهرًا ونادرًا كان يستطيع البعض البقاء عامًا كاملًا بلا عمل. وبطول المدة قد لا يكون السيد أقل احتياطًا إلى العامل من احتياج العامل له، غير أن هذه الحاجة ليست عاجلة جدًا.

ويُقال إننا نادرًا ما نسمع عن اتحادات أصحاب العمل بينما نسمع كثيرًا عن اتحادات العمال غير أن من يظن أن السادة نادرًا ما يتحدون هو جاهل كل الجهل فالسادة دائمًا في كل مكان في اتحاد دائم وثابت ويتفقون على عدم رفع أجور العمل عن معدلها الفعلي.

ويُقاوم هذا اتحادات العُمال الذي يتحدون لرفع أجور العمل. وعلى الرغم من أنه لابد أن يكون للسادة الغلبة في أي نزاع يقوم بينهم وبين العمال فيبدو أن هناك معدلًا لا تنخفض إلى ما دونه الأجور العادية لأحط أنواع العمل، فيجب أن يعيش الإنسان بعمله دائمًا وأن يكون أجره كافيًا على الأقل لإعالته.

ويجب أن يكون أجره أعلى من حد الكفاف في معظم الأحيان حتى يستطيع أن يعول أسرته وحتى تتمكن هذه الفئة من العمال من العيش ولذلك يبدو أنه لابد للمحافظة على الأسرة من أن يتمكن الزوج والزوجة بعملهما – حتى وإن كان من أحط الأنواع – من أن يكسبا أكثر مما هو ضروري لهما.

وهناك بعض الظروف التي تفيد العمال أحيانًا والتي تمكنهم من رفع أجورهم عن هذا المستوى الذي يعتبر أقل مستوى يتمشى مع الروح الإنسانية.

وعندما يزيد الطلب على الأفراد الذين يعتمدون على الأجور مثل العمال والخدم من جميع الأنواع وعندما يزيد عدد الوظائف في كل عام عن العام السابق عليه لا تتاح الفرصة للعمال لكي يتحدوا لرفع أجورهم.

وتتيح ندرة الأيدي العاملة فرصًا للمنافسة بين أصحاب الأعمال للحصول على عمل ويكون هذا ضد اتحاد السادة الطبيعي للامتناع عن رفع الأجور.

ومن الواضح أن الطلب على الذين يعتمدون على الأجور لا يمكن أن يزيد إلا بالنسبة لزيادة المبالغ المخصصة لدفع الأجور.

وتنقسم هذه المبالغ إلى قسمين القسم الأول هو الإيراد الذي يزيد على ما يحتاجه العامل لقضاء ضرورياته الحيوية والقسم الثاني يمثل رأس المال الذي يزيد عن المبالغ اللازمة لأصحاب العمل لدفع الأجور.

وعندما يكون لدى صاحب الأرض إيراد أكبر مما يراه كافيًا لإعالة أسرته فإنه يستثمر كل الفائض لديه أو بعضه في استخدام موظف واحد أو أكثر.

وإذا زاد هذا الفائض فإنه سيزيد عدد هؤلاء الموظفين طبعًا. وعندما يكون لدى الغزال أو صانع الأحذية رأس مال أكثر مما يكفي لشراء المواد اللازمة لعمله ولإعالة نفسه فيمكنه أن يستخدم بهذا الفائض عاملًا أو عاملين ليحصل على ربح من وراء عمله. فإذا زاد هذا الفائض زاد عدد العمال.

لذلك لابُد أن يزيد الطلب على الأشخاص الذين يعتمدون على الأجور بزيادة الإيراد ورأس المال في كل دولة ولا يمكن أن يزيد هذا الطلب إلا بزيادة الإيراد وذلك لأن زيادة الإيراد ورأس المال يمثل زيادة الثروة القومية.

لذلك يزيد الطلب على الأشخاص الذين يعتمدون على الأجور بزيادة الثروة القومية ولا يمكن أن يزيد الطلب إلا بزيادتها. والواقع أن زيادة الثروة القومية لا ضخامتها هي التي ترفع أجور العمال. وبالتالي لا يرتفع مستوى أجور العمال إلى القمة في أغنى الدول بل في أكثر الدول تقدمًا أو بالأحرى في تلك الدولة التي تمضي أسرع من غيرها نحو الغنى.

فعلى الرغم من أن بعض الدول قد تكون على جانب كبير من الثراء فيجب علينا ألا نتوقع ارتفاع الأجور فيها كثيرًا إذا بقيت هذه الدولة في حالة ركود لمدة طويلة. فقد تكون المبالغ

المخصصة للأجور والإيراد ورؤوس الأموال التي يمتلكها الأفراد عظيمة جدًا ولكنها لو استمرت على هذه الحال قرونًا طويلة دون أي تغيير فإن عدد العمال المستخدمين في كل عام سيفي بالطلب عليهم كل عام أو يفيض عليه.

وقلما وجدت ندرة في الأيدي العاملة وما اضطر أصحاب الأعمال للتنافس للحصول على العمال. ولو حدث عكس ذلك فسيبلغ عدد الأيدي العاملة ضعف العدد الذي يتطلبه العمل وتظهر الندرة في الوظائف مما يضطر العمال إلى التنافس فيما بينهم للحصول على العمل.

وإذا كانت الأجور في مثل هذه الدولة أعلى من مستوى حد الكفاف للعامل وتمكنه من إعالة أسرته فستؤدي المنافسة القائمة بين العمال إلى هبوط الأجور إلى أقل مستوى يتفق مع الروح الإنسانية غير أن الأمر يكون على خلاف ذلك إذا كانت المبالغ المخصصة للعمال تقل بشكل محسوس وفي كل عام يقل الطلب على الخدم والعمال في مختلف أنواع العمل عن الطلب في العام السابق له.

وسيضطر الكثيرون من الذين يعملون في الفئات العليا من العمل إلى البحث عن عمل في الفئات الدنيا منه. ولما كانت

الطبقات الدنيا بها عمال أكثر من حاجتها فضلًا عن العمال الوافدين إليها من الطبقات الأعلى منها فإن المنافسة على العمل ستزداد بحيث تخفض أجور العمال إلى حد الكفاف.

وقد يعجز الكثيرون عن إيجاد عمل حتى في هذه الشروط القاسية فإما أن يموتوا جوعًا أو أن يندفعوا لطلب الكفاف بالاستجداء أو بارتكاب أعمال إجرامية ولذلك قد تسود الفاقة والمجاعة وتزداد الوفيات بسرعة في تلك الفئة وتنتقل إلى غيرها من الفئات الأعلى إلى أن ينخفض عدد السكان في الدولة إلى الحد الذي يمكن المحافظة فيه على السكان بإيراد الدولة ورأسمالها.

لذلك لما كان الجزاء المطلق للعمل النتيجة الضرورية فهو العرض الطبيعي لزيادة الثروة القومية.

وتعتبر المحافظة على الطبقة العاملة الفقيرة ظاهرة طبيعية تدل على أنه ليس هناك ما يعكر صفو الموقف بينما أن انتشار الجوع بين هذه الطبقة يدل على التدهور السريع.

أن التقدم الذي يحدث في صناعة الملابس القطنية والصوفية يزود العمال بملابس أرخص ثمنًا وأفضل نوعًا، كما أن

التقدم الذي يحدث في صناعة المعادن الرخيصة يتيح للعمال أدوات أرخص وأفضل يستخدمونها في الصناعة وكثيرًا من القطع المناسبة التي يحتاجون إليها في أثاثهم فقد يرتفع مثلًا سعر الصابون والملح والشمع والجلد المدبوغ والمشروبات الروحية نتيجة للضرائب التي تفرض عليها. ولهذا فلا يستهلك العمال الفقراء من هذه السلع سوى كمية بسيطة جدًا.

والشكوى العامة من أن أسباب الترف نفسها تمتد إلى أحط طبقات الناس وأن العمال الفقراء لن يكتفوا الآن بنفس نوع الطعام والملبس الذي كانوا يكتفون به من قبل تدل على أن الشيء الذي تضاعف هو الجزاء الحقيقي للعمل لا السعر النقدي.

وهل يعتبر هذا التقدم الذي طرأ على ظروف الطبقات الدنيا من الناس ميزة للمجتمع أم سببًا من أسباب الضيق؟ يبدو أن الجواب على هذا السؤال واضح من النظرة الأولى.

فالخدم والعمال من مختلف الأنواع يؤلفون الجزء الأكبر من مجتمع سياسي كبير غير أن ما يؤدي إلى تقدم ظروف الجزء الأكبر لا يمكن أن يعتبر شيئًا مزعجًا للجميع.

فــلا يُمكــن طبعًــا أن يزدهــر أو يســعد أي مجتمــع مــن المجتمعات إذا كان الجزء الأكبر من أفراد هذا المجتمع يشكو البؤس والفاقة..

أنه لمن الإنصاف أن يكون للأشخاص الذين يعدون الطعام والملبس والمأوى لجميع الأفراد نفس القسط من نتاج عملهم الذي يتاح لغيرهم بحيث يقدم لهم نفس القدر من الطعام والملبس والمأوى. أن الفقر لا يقف حائلًا دون الزواج على الرغم من أنه لا يشجع عليه ولا شك.

وكثيرًا ما تنجب المرأة التي تعيش بين أحضان الجوع والفاقة أكثر من ٢٠ طفلًا بينما لا تنجب المرأة المرفهة أكثر من طفلين أو ثلاثة أطفال وعلى الرغم من ذلك فهي تشعر بالضيق.

أن العقم نادر جدًا بين الطبقات الدنيا بيد أنه يشيع بين نساء الطبقات الراقية إذ يبدو أن الرفاهية بين الجنس الناعم تضعف إن لم تكن تقضي دائمًا على القدرة على الإنجاب على الرغم من أنها قد تزيد الرغبة في طلب المتعة غير أن الفقر لا يناسب أبدًا تربية الأطفال على الرغم من أنه لا يضعف القدرة على الإنجاب.

أن النبات الرخيص يشب وينمو في البيئة الملائمة. لكن لو وضع في أرض باردة أو في جو غير ملائم فإنه يذوي ويذبل سريعًا.

وقد بلغني أنه ليس من الغريب في مرتفعات اسكتلنده أن يعيش طفلان فقط من بين ٢٠ طفلًا قد تنجبهم الأم.

وقليل جدًا من الأطفال الضعاف يعيشون إلى ما بعد سن الثالثة عشر أو الرابعة عشر.

وفي كثير من الأماكن يموت نصف الأطفال قبل بلوغهم سن الرابعة، وفي أماكن أخرى قبل بلوغهم سن السابعة، ويموت الأطفال في جميع الأماكن تقريبًا قبل سن التاسعة أو العاشرة.

غير أن هذا العدد الكبير من الوفيات نجده في كل مكان بين أطفال عامة الشعب الذين لا يمكن أن ينالوا من الرعاية القدر الذي ينعم به الأطفال الذين يعيشون في مستوى اجتماعي أعلى. وعلى الرغم من أن زواجهم أكثر خصوبة من زواج الأغنياء فلا تبلغ مرحلة النضوج إلا نسبة ضئيلة من أطفالهم.

وترتفع نسبة الوفيات في المستشفيات وبين الأطفال الذين يعيشون في الأبراشيات عن نسبتها بين أطفال عامة الشعب.

يتضاعف كل نوع من أنواع الحيوانات طبعًا بنسبة زيادة وسائل معيشة الحيوان ولا يمكن أن يتضاعف أي نوع أكثر من هذه النسبة.

ولكن في المجتمع المتمدين لا يمكن أن تحدد ندرة وسائل المعيشة من تضاعف عدد الجنس البشري إلا بين الطبقات الدنيا في الشعب ولا يمكن أن يحدث ذلك إلا بالقضاء على جزء كبير من الأطفال الذين يولدون نتيجة لزيجاتهم المثمرة.

ويميل الأجر المطلق للعمل إلى توسيع نطاق هذه الحدود بتحسين مستوى أبنائهم وبتربية عدد أكبر منهم.

وجدير بنا أن نذكر أن الأجر يفعل ذلك بالنسبة التي يتطلبها الطلب على العمل.

وإذا كان هذا الطلب آخذ في الازدياد بصفة مستمرة فلابد من أن يشجع جزاء العمل العمال على الزواج ويضاعف عددهم كما سيمكنهم من إيفاء هذا الطلب المتزايد بتزايد عدد السكان وإذا كان الجزاء في أي وقت من الأوقات أقل مما هو ضروري لهذا الغرض فإن قلة الأيدي العاملة سترفع الأجر سريعًا، وإذا حدث إن زاد عدد العمال في أي وقت من الأوقات فسوف

تؤدي زيادة عددهم إلى خفض الأجور إلى المعدل الذي يجب أن تنخفض إليه.

ففي الحالة الأولى سيكون عدد العمال أقل من اللازم بينما يزيد في الحالة الثانية عن العدد اللازم مما يُؤدي إلى خفض الأسعار ورجوعها إلى المعدل العادي الذي تقتضيه ظروف المجتمع.

وبهذه الطريقة يقوم الطلب على الرجال بتنظيم إنتاجهم مثله في ذلك مثل الطلب على أية سلعة أخرى فيقوم بتعجيل إنتاجهم إذا كان يسير ببطء ويوقفه إذا كان يسير بسرعة. وهذا الطلب هو الذي ينظم ويحدد حالة التكاثر في مختلف دول العالم – في أمريكا الشمالية وأوربا والصين مثلًا – فيجعل التكاثر يسير بخطى سريعة في الدولة الأولى وبخطى بطيئة وتدريجية في الدولة الثانية وفي حالة ركود في الدولة الثالثة.

ويُقال أن التعب والجهد اللذين يبذلهما العبد يكون لحساب سيده غير أن المجهود الذي يبذله العامل الحر يكون لحساب نفسه، والحقيقة أن الجهد الذي يبذله الأخير لحساب سيده مثله مثل الأول.

ويجب أن تُحدد أجور العمال والخدم في كل نوع من أنواع العمل. بحيث تمكنهم من المحافظة على عنصر العمال والخدم وفقًا للطلب سواء أكان متزايدًا أو متناقصًا أو ثابتًا.

وجدير بنا أن نذكر أنه يبدو أن أسعد وضع يرتاح له العمال الفقراء والجزء الأكبر من الناس هو الوضع التقدمي أي الذي يتقدم فيه المجتمع نحو ملكية الأشياء عن الوضع الذي يكون فيه المجتمع قد بلغ القمة في ثروته ويزداد الأمر صعوبة في حالة المجتمع الثابت غير المتغير ويشيع البؤس في المجتمع المتدهور.

والحقيقة أن الحالة التقدمية للمجتمع هي الحالة المفضلة التي يتوق إليها جميع فئات المجتمع أما حالة الجمود فهي تتسم بالبلادة والكسل وأما حالة التدهور فهي تثير السآمة والملل. وحيث أن الجزاء المطلق للعمل يشجع على التكاثر فهو يبعث النشاط بين عامة الناس في مجال الصناعة.

أن أجور الطبقة العاملة هي التي تشجع الصناعة التي تتقدم – مثلها مثل أي نشاط إنساني– يتقدم بازدياد التشجيع الذي تناله.

فبازدياد غذاء العامل يقوى جسمانيًا ويدفعه أمله في تحسين حاله وفي قضاء بقية أيامه في هدوء وراحة إلى أن يبذل أقصى قوته. ولذلك فإننا نجد العمال – حيث الأجور العالية – أكثر نشاطًا وحماسة وكفاءة من زملائهم ذوي الأجور المنخفضة.

وعلى الرغم من أن الاختلافات التي تطرأ على سعر العمل لا تتمشى دائمًا مع الاختلافات التي تطرأ على سعر المواد الغذائية فحسب بل كثيرًا ما تكون على عكسها فيجب علينا – بناء على ذلك – ألا نتصور أن سعر المواد الغذائية ليس له تأثير على سعر العمل.

أن السعر النقدي للعمل يحذوه ولا شك عاملان هما الطلب على العمل وسعر ضروريات الحياة ومستلزماتها. والطلب على العمل سواء أكان متزايدًا أم ثابتًا أو متناقصًا أو كان يتطلب عددًا من السكان متزايدًا أو ثابتًا أم متناقصًا – هذا الطلب هو الذي يُحدد كمية ضروريات الحياة ومستلزماتها التي يجب أن تكفل للعالم، ويحدد السعر النقدي للعمل.

وعلى الرغم من أن السعر النقدي للعمل يكون مرتفعًا في بعض الأحيان حيث يكون سعر المواد الغذائية منخفضًا فإنه يرتفع إذا كان سعر المواد الغذائية مرتفعًا وظل الطلب كما هو،

ولما كان الطلب على العمل يزداد في سنوات الوفرة المفاجئة وغير العادية ويقل في أوقات الندرة المفاجئة وغير العادية لذلك يرتفع السعر النقدي للعمل أحيانًا في الحالة الأولى وينخفض في الحالة الثانية.

إن زيادة أجور العمال لابد من أن ترفع سعر السلع الضرورية بزيادة ذلك الجزء من سعر السلع الذي يقابل الأجور مما يؤدي إلى التقليل من استهلاك هذه السلع في الداخل والخارج. ونفس السبب الذي يرفع أجور العمل ويزيد كمية رأس المال يميل إلى زيادة القوى الإنتاجية وإلى زيادة كمية العمل التي ينتجها العمال.

ولابُد أن يُحاول صاحب رأس المال الذي يستخدم عددًا أكبر من العمال – من أجل منفعته – أن يضع تقسيمًا وتوزيعًا للعمل بحيث يتمكن من إنتاج أكبر كمية ممكنة. وهو يحاول لنفس السبب أن يزود العمال بأحسن الآلات التي يفكر هو أو يفكرون في استخدامها. وما يحدث بين العمال في مصنع معين يحدث أيضًا لنفس الأسباب بين العمال الذين يعيشون في مجتمع كبير. وكلما ازداد عدد العمال كلما ازدادت القدرة على تقسيم العمل إلى فئات عديدة.

الفصل التاسع

الأرباح

يتوقـف ارتفـاع مسـتوى الأربـاح أو انخفاضـه علـى نفـس الأسباب التي يتوقف عليها ارتفاع أجور العمال أو انخفاضها أي على حالة الثروة التي يمتلكها المجتمع سواء أكانت متزايدة أو متناقصـة غيـر أن تـأثير هـذه الأسباب على الأربـاح يختلـف عـن تأثيرها على الأجور.

وتميل زيادة رأس المال التي ترفع الأجور إلى خفض الربح. وعندما تتحول رؤوس أموال كثيرة من التجار الأغنياء إلى نفس الحرفة تميل المنافسة المتبادلة بينهم إلى خفض الربح، وعندما يزداد رأس المال المستثمر في مختلف الحرف والصناعات في المجتمع لابد أن يكون للمنافسة نفس الأثر على جميع الحرف.

وليس من اليسير أن نكون على يقين من المستوى الذي بلغته أجور العمل حتى في مكان معين وزمن معين.

وقلما نستطيع – حتى في هذه الحالة – أن نقرر أي الأجور أعلى من غيرها من الأجور العادية.

ولكن حتى ذلك لا يمكن أن يحدث بالنسبة لأرباح رأس المال. أن الربح من التغير والتقلب بحيث أن الشخص الذي يعمل في حرفة معينة لا يمكنه دائمًا أن يقول لك بتوسط ربحه السنوي.

ولا يتأثر متوسط الربح بكل تغير في أسعار السلع التي يتجر بها فحسب بل أنه يتأثر أيضًا بحظ منافسيه وعملائه الذي قد يكون حسنًا أو سيئًا وبآرائه الأخرى التي تتعرض لها السلع عند نقلها برًا أو بحرًا أو حتى عند خزنها وهو يتغير لا من عام إلى عام بل من يوم إلى يوم ومن ساعة إلى ساعة.

ولا شك في أن محاولتنا التأكد من مستوى الربح في جميع الحرف على اختلاف أنواعها في دولة كبرى أكثر صعوبة كما أنه من المستحيل أن نحكم بدقة على المستوى الذي كان عليه من قبل.

ولكن على الرغم من أنه قد يكون من المستحيل أن نحدد بأية درجة من الدقة مستوى الأرباح سواء في الحاضر أو الماضي فقد يمكننا أن نكون فكرة عنها بالنظر إلى فائدة النقود ويمكننا أن نقرر قاعدة عامة تعتبر بديهية وهي أنه حيثما يمكن القيام بأمور كثيرة باستخدام النقود فمن الممكن الحصول على قدر

كبير من السلع مقابل هذه النقود وأنه حيثما يمكن القيام بعمل بسيط باستخدام النقود فلن يعوض العمل إلا بقدر ضئيل من المال.

وبناء على ذلك فكلما تغير السعر العادي للفائدة في السوق في أية بلد أمكننا أن نوقن أنه لابد من أن تتغير معه الأرباح العادية لرأس المال فيجب أن تنخفض بانخفاضه وترتفع بارتفاعه. ولذلك فازدياد الفائدة قد يدفعنا إلى التعرف على زيادة الربح.

وتتطلب التجارة في مدينة كبيرة قدرًا من رأس المال أكبر مما تتطلبه التجارة في قرية ريفية. فازدياد رؤوس الأموال المستثمرة في كل فرع من فروع التجارة وازدياد عدد المنافسين الأغنياء يخفضان عمومًا معدل الربح في المدينة عنه في القرية، غير أن الأجور في المدينة أعلى من الأجور في القرية.

وكثيرًا ما لا يجد الأفراد الذين يمتلكون قدرًا كبيرًا من رؤوس الأموال في المدينة المزدهرة ذلك العدد من العمال اللازم لهم لذلك فإنهم يدخلون في منافسات بينهم لكي يحصلوا على عدد العمال اللازم وتؤدي هذه المنافسة إلى ارتفاع الأجور وانخفاض أرباح رأس المال.

وكثيرًا ما لا يوجد رأس المال الكافي لاستخدام جميع الناس في المناطق النائية مما يؤدي إلى تنافسهم للحصول على عمل وبالتالي إلى خفض أجور العمال ورفع أرباح رأس المال.

وقد يُؤدي الحصول على أراض جديدة أو افتتاح فروع جديدة للتجارة إلى ارتفاع معدل الأرباح أحيانًا وإلى ارتفاع معدل الفائدة أيضًا حتى في الدولة التي تتقدم سريعًا نحو امتلاك الثروة.

أن رأس المال الذي لا يكفي لازدهار التجارة والذي تتيحه الأراضي الجديدة وفروع التجارة الجديدة لمختلف الأفراد – رأس المال هذا يستخدم في تلك الفروع الخاصة التي تدر أكبر ربح. إذ يسحب جزء من رؤوس الأموال التي كانت تستخدم في تجارات أخرى لاستخدامه في بعض المجالات الأخرى التي تدر ربحًا أكثر. لذلك أصبحت المنافسة في جميع أنواع التجارة القديمة أقل مما كانت من قبل.

وأصبح السوق يحصل على كمية أقل من الكمية التي كان يحصل عليها من أنواع السلع المختلفة، ولابد من أن يرتفع ويدر ربحًا أكبر لمن يتاجرون بها ويستطيعون الاقتراض بسعر أعلى.

وكما أن قلة رأس المال في المجتمع أو قلة المبالغ المخصصة للاستثمار في مجال الصناعة تخفض أجور العمال فهي ترفع أرباح رأس المال وترفع بالتالي سعر الفائدة.

وبانخفاض أجور العمال يتمكن أصحاب رؤوس الأموال من نقل سلعهم إلى السوق بنفقة أقل وباستخدام كمية من رأس المال لنقل البضاعة إلى السوق أقل من الكمية التي كانت تستخدم من قبل ويمكنهم أن يبيعونها بسعر أعلى. ففضلًا عن أن سلعهم تنتج بنفقة أقل فيمكن بيعها بسعر أعلى وهكذا يزيد ربحهم من ناحيتين مما يمكنهم من تحمل قدر أكبر من الفائدة. إذ تقل نفقات الإنتاج وتزيد الأرباح في نفس الوقت.

ويحتمل أن تنخفض أجور العمال وأرباح رأس المال في الدولة التي كانت قد حصلت على القدر الكبير من الثراء الذي أتاحته لها طبيعة أرضها ومناخها وموقعها بالنسبة لغيرها من الدول.

ولابُد أن تزيد المنافسة على طلب العمل – في الدولة التي يكون سكانها من الكثرة بحيث يتعذر إيجاد أرض تستوعبهم أو رأس مال لتوظيفهم – لابد من أن تزيد المنافسة بحيث تنخفض أجور العمال إلى القدر الكافي للمحافظة على عدد العمال ولا

يمكن أن يزيد هذا العدد إذا كانت الدولة غاصة بالسكان.

وسيُستخدم في الدولة التي لديها رأس مال كبير بالنسبة لجميع العمليات التجارية التي تتم داخلها- ذلك القدر من رأس المال الذي تسمح به طبيعة التجارة ومجالها في كل فرع من فروعها.

ولكن ربما لم تصل أية دولة إلى هذه الدرجة من الثراء. فيبدو أن الصين قد ظلت جامدة لا تتقدم فترة طويلة وربما كانت قد حصلت منذ فترة طويلة على ذلك القدر من الثروة الذي يتفق مع طبيعة قوانينها ونظمها.

ولكن قد يكون هذا القدر أقل مما تسمح به طبيعة أرضها ومناخها وموقعها إذا كانت تطبق فيها قوانين أخرى ونظم أخرى.

أن الدولة التي تهمل أو تحتقر التجارة الخارجية والتي لا تسمح لسفن الدول الأخرى بالرسو إلا في ميناء واحد أو ميناءين فقط لا يُمكنها أن تقوم بنفس العمليات التجارية لو تغيرت نظمها وعلى الرغم من أن الأغنياء أو أصحاب رؤوس الأموال الكبيرة يتمتعون بقدر كبير من الاستقرار في الدولة بينما لا يكاد ينعم الفقراء وأصحاب رؤوس الأموال الصغيرة بأي لون من ألوان

الاستقرار بل يتعرضون إلى السلب والنهب من جانب كبار الموظفين الصينيين تحت ستار العدالة فإن كمية رأس المال المستثمرة في جميع فروع التجارة على اختلاف أنواعها لا يمكن أن تتساوى مع ما قد تسمح به طبيعة التجارة ومداها.

وقد يُؤدي الغلط في القانون إلى رفع سعر الفائدة كثيرًا أكثر مما تتطلبه حالة الدولة من الغنى أو الفقر.

وإذا لم يحم القانون كتابة العقود فإنه يضع جميع المدينين موضع المفلسين أو الذين هناك شك في أن يسددوا ديونهم.

وإذا كان الدائن يشك في استرداد ماله فإنه يطلب نفس الفائدة التي يطلبها من المفلسين.

وقد ترك أمر كتابة العقود لثقة كل من طرفي العقد في كثير من الأمم وقلما تدخلت المحاكم التابعة لملوك هذه الأمم في تلك المنازعات.

ولذلك ربما أمكن أعزاء ارتفاع معدل الفائدة في تلك الدول القديمة البربرية التي غزت الأقاليم الغربية من الإمبراطورية الرومانية. إلى هذا السبب.

وعندما يخفض القانون الفائدة كلية فإنه لا يمنعها. فلا بد أن يقترض كثير من الناس ولن يقرض أحد دون أن يحصل على فائدة مقابل استخدام المال لا تعادل النفع الذي يعود من استخدام المال فحسب بل لابد أن تتعادل مع مقدار الخطر الذي ينجم عن مراوغة القانون.

أن ارتفاع معدل الفائدة عند جميع الدول الإسلامية يعزوها موتنيسكيو لا إلى فقرها ولكن إلى عنصر المخاطرة وإلى صعوبة استرداد الدين.

أن أقل معدل للربح لابد من أن يكون أكبر مما يكفي لتعويض الخسائر الطارئة التي يتعرض لها كل استخدام لرأس المال. وهذا الفائض هو الذي يعتبرها في الربح. ولا يتضمن الربح الإجمالي هذا الفائض فحسب بل أنه يتضمن قدرًا من المال يستبقي لتعويض مثل تلك الخسائر غير العادية.

وتكون الفائدة التي يمكن أن يدفعها المدين متناسبة مع الربح الصافي فقط. ولابد أن يزيد أقل معدل للفائدة عن المبلغ الكافي لتعويض الخسائر الطارئة التي يتعرض لها الدائن حتى وإن كان على جانب كبير من الحذر. ولو لم يكن هناك هذا الفائض لأصبح حب عمل الخير والصداقة الدافعين الوحيدين للإقراض.

وفي الدولة التي حصلت على قدر عظيم من الثروة حيث يتوفر في كل فرع من فروع التجارة أكبر قدر يمكن استثماره من رأس المال يقل معدل الربح الصافي كما أن سعر الفائدة العادي في السوق سيكون منخفضًا جدًا بحيث لا يمكن أن يقدم على الإقراض إلا أكثر الناس ثراء. وسيضطر جميع أصحاب الثروات الضئيلة أو المتوسطة إلى الإشراف بأنفسهم على استثمار رؤوس أموالهم ولابد في هذه الحال من أن يصبح كل شخص تقريبًا رجل أعمال أو أن يساهم في تجارة ما.

وقد يرتفع معدل الربح العادي إلى درجات أن يطغى في سعر الجزء الأكبر من السلع على الجزء المخصص للريع ويترك ما يكفي لكي تدفع للعمال الذين يعدون السلع للعرض في السوق أجورهم في حد الكفاف طبقًا لأقل معدل يمكن أن تصل إليه أجور العمال في أي مكان. فلابد للعامل من أن يضمن أجره بطريقة أو بأخرى بينما قد لا يحصل صاحب الأرض على نصيبه.

ولابد أن تختلف النسبة القائمة بين سعر الفائدة في السوق وبين معدل الربح الصافي بارتفاع الربح أو انخفاضه ويرى التجار في بريطانيا أن الربح يكون معقولًا إذا بلغ ضعف الفائدة أي ألا يكون الربح أكثر من الربح العادي.

وفي الدولة التي يبلغ معدل العادي لصافي الربح ٥,٥٥% أو ٥,٥١% قد يكون من المعقول أن يخصص نصف هذه النسبة كفائدة حيثما يتم العمل بالاستعانة بقروض.

ويتحمل المدين المخاطرة برأس المال فهو يضمن سداده للدائن وقد تكون ٤% أو ٥% في معظم أنواع التجارة نسبة كافية من الربح على المخاطرة بهذا الضمان وجزاء كافيًا مقابل المتاعب التي تقف في طريق استثمار رأس المال.

وقد لا تكون النسبة واحدة بين الفائدة وصافي الربح في الدول التي يكون معدل الربح العادي فيها أقل أو أكثر من ذلك المعدل. فإذا كان معدل الربح أقل من الفائدة فربما لم يكن من الممكن تخصيص قدر الفائدة وقد يتاح جزء أكبر من معدل الربح لو كان الربح العادي أكبر من الفائدة.

وفي الدول التي تتقدم بخطى سريعة نحو الغنى قد يكون في انخفاض معدل الربح بالنسبة للكثير من السلع ما يعوض ارتفاع أجور العمال كما أنه قد يمكن هذه الدول من أن تبيع منتجاتها بنفس السعر المنخفض الذي تبيع به الدول المجاورة لها الأقل تقدمًا التي قد تكون أجور العمال فيها منخفضة.

والحقيقة أن ارتفاع الأرباح يميل إلى رفع سعر المنتجات أكثر من ارتفاع الأجور. ففي صناعة الملابس الكتانية مثلًا لو ازدادت أجور العمال على اختلاف عملهم بمقدار بنسين يوميًا فقد يكون من الضروري أن يرتفع سعر القطعة من الكتان بعدد من الوحدات التي تبلغ قيمة كل منها بنسان يعادل حاصل ضرب عدد العمال الذين استخدموا في صناعتها في عدد الأيام التي أنفقت في صناعة هذه القطعة من القماش.

وسيرتفع ذلك الجزء من سعر السلعة الذي يقابل الأجور بنسبة حسابية إلى ذلك الارتفاع في الأجور في مختلف مراحل الإنتاج.

وقد يطالب صاحب مصنع الملابس الكتانية من بيع إنتاجه بمبلغ إضافي قدره ٥% من مقابل القيمة الكلية للمواد الخام والأجور التي دفعها لهم.

وسيطالب صاحب مصنع النسيج بمبلغ إضافي قدره ٥% على ارتفاع أسعار الكتان وأجور عمال النسيج. هذا كما سيطالب صاحب مصنع الغزل بمبلغ يقدر بحوالي ٥% مقابل ارتفاع سعر الخيوط المغزولة وأجور الغزالين.

وبارتفاع سعر السلع يكون تأثير ارتفاع الأجور مثل تأثير الربح وعمل الفائدة المركبة ويشكو التجار وأصحاب المصانع كثيرًا من الآثار السيئة المترتبة على ارتفاع الأجور عن نسبة ارتفاع الأسعار مقللًا بذلك من بيع السلع في الداخل والخارج. ولكنهم لا يقولون شيئًا عن الآثار السيئة لارتفاع الأرباح ولا يقولون شيئًا عن الآثار الضارة المترتبة على ازدياد مكاسبهم. إذ أنهم لا يشكون إلا الآثار السيئة الناجمة عن عمل الغير.

الفصل العاشر
الأُجور والأرباح

لابد إما أن تتساوى مزايا ومساوئ استخدام العمل ورأس المال في المناطق المجاورة أو أن تميل دائمًا إلى التساوي. وإذا كانت المزايا تفوق المساوئ أو كان العكس صحيحًا في إحدى المناطق عن في المناطق المجاورة لها فإن الكثير من الناس سيتزاحمون على المنطقة الأولى بعيدًا عن غيرها من المناطق حتى تعود مزايا هذه المنطقة إلى مستوى المزايا التي تتحقق من وراء استخدام العمال أو رأس المال في المناطق الأخرى.

وسيكون هذا هو الحال على الأقل في المجتمع الذي تترك فيه الأمور تسير في مجراها الطبيعي وحيث تتوافر الحرية المطلقة وحيث يكون كل شخص حرًا في اختيار العمل الذي يراه مناسبًا وفي تغيير عمله كلما رأى ذلك صحيحًا.

وسيندفع كل شخص بناء على مصلحته الخاصة إلى التعجيل في طلب استخدام رأسماله أو عمله استخدامًا يعود عليه بالمزايا وتجنيب الاستخدام الذي يعود عليه بالأضرار. والواقع أن الأجور والأرباح المنخفضة تختلف في كل مكان بأوربا اختلافًا كبيرًا باختلاف استخدام العمل ورأس المال.

غير أن بعض هذا الاختلاف ينشأ عن ظروف معينة في مجال الاستخدام تقوم فعليًا أو في أذهان الناس على الأقل بتعويض جزء صغير من الأجور أن الأرباح المنخفضة أو بتعويض الجزء الأكبر منها وينشأ البعض الآخر عن سياسة أوربا التي لا تترك الأمور تسير بحرية مطلقة في أي مكان.

أن بحث هذه الظروف وتلك السياسة سيقع في جزئين من هذا الفصل.

الجزء الأول

الاختلافات الناشئة عن طبيعة استخدم رأس المال والعمل

فيما يلي الظروف الخمسة الرئيسية التي أستطيع أن أقول أنها السبب في تعويض بعض عوائد استخدام رأس المال والعمل وفي تعويض جزء كبير منها في استخدامهما استخدامًا مختلفًا. أولًا ملاءمة نوع الاستخدام أو عدم ملاءمته وثانيًا سهولة دراسة استخدامهما ورخصها أو صعوبتها وارتفاع نفقتها وثالثًا ثبات أو عدم ثبات استخدامهما ورابعًا قلة الثقة أو زيادتها في الأشخاص الذين يقومون بالعمل وخامسًا إمكان النجاح أو عدم إمكان ذلك.

أولًا– تختلف أجور العمال تبعًا لتباين ما قد يتطلبه العمل من السهولة أو الصعوبة والنظافة أو القذارة وحسن السمعة أو عدم ضرورة توفرها. وعلى ذلك يقل أجر العامل الذي يعمل حائكًا عن العامل الغزال لأن عمل الأول أسهل من عمل الثاني. أن حسن السمعة تمثل جزءًا كبيرًا من أجزاء جميع المهن التي تقتضي السمعة الحسنة. كما أن السمعة السيئة لها أثر عكسي. فمهنة الجزارة تعتبر عملًا وحشيًا ومكروهًا، غير أنها في معظم

الأماكن تدر ربحًا أكبر مما تدره كثير من المهن الشائعة. وأدعى المهن للكراهية (أي مهنة الجلاد) يدفع مقابلها أكبر أجر يدفع في أية مهنة عامة من حيث نسبة كمية العمل في كل مهنة.

أن القنص والصيد اللذين يعتبران أهم عمل إنساني في حالة المجتمع البدائي يصبحان من أكبر وسائل التسلية في حالة المجتمع المتقدم فيسعى إليها الناس على سبيل المتعة بعد أن كانوا يطلبونهما بدافع الضرورة. ولذلك لا يتخذهما حرفة في حالة المجتمع المتقدم إلا أكثر الناس فقرًا. إذ يعتبر الصياد في كل مكان من بريطانيا أكثر الناس فقرًا.

أن الميل الطبيعي لهذين العملين يجعل عدد المشتغلين بهذه الحرف كبيرًا بحيث يفتقر الناس إلى الراحة في حياتهم. ويصل إنتاج عملهم دائمًا إلى السوق رخيصًا بالنسبة لكميته بحيث لا يسمح للعمال إلا بالحياة في حد الكفاف.

هذا وتؤثر ملاءمة العمل وسوء سمعته على أرباح رأس المال بنفس الطريقة التي تؤثر بها أجور العمال على الأرباح. فمدير المطعم أو الحانة الذي لم يكن أبدًا صاحب الحانة والذي يتعرض لوحشية السكارى جميعًا لا يعتبر عمله عملًا ملائمًا جدًا أو مشرفًا جدًا.

غير أنه قلما تكون هناك حرفة عامة تدر ربحًا كبيرًا مثل الربح الذي تدره هذه الحرفة التي لا تتطلب إلا قدرًا ضئيلًا من رأس المال.

وثانيًا– تتفاوت أجور العمال بتفاوت درجة إتقان العمل نفسه من حيث السهولة والرخص أو صعوبته وما يتطلبه من النفقات. فعندما تقام آلة باهظة التكاليف فلابد من أن نتوقع أن يحل العمل غير العادي الذي تنجزه هذه الآلة قبل أن تبلى محل رأس المال الذي أنفق عليها مع نفس الأرباح العادية تقريبًا.

وقد يُمكننا أن نُقارن الرجل المدرب على حساب كثير من العمل والوقت في أية حرفة من هذه الحرف التي تتطلب قدرًا غير عادي من المهارة والإتقان بإحدى هذه الآلات الباهظة التكاليف. وعلينا أن نتوقع أن يعوضه العمل الذي يتدرب على انجازه والذي يتجاوز الأجور العادية للعمل العام عن جميع النفقات التي تكبدها في التعليم مع الأرباح العادية لرأس المال على الأقل.

ويجب أن يفعل ذلك في زمن معقول مع التفاتنا إلى عمر الحياة الإنسانية التي لا يعرف لها حد معين بالنسبة لعمر الآلة الذي يعرف حده.

ويقوم الاختلاف بين أجور العمال المهرة وأجور العمال العاديين على أساس هذا المبدأ. وتعتبر السياسة الاقتصادية في أوربا العمال الميكانيكيين والفنيين عمالًا مهرة كما تعتبر جميع العمال في الريف عمالًا عاديين. ويبدو أن طبيعة العمل الأول أكثر دقة من العمل الثاني.

ولكي يكون كل عامل مؤهلًا للقيام بنوع معين من العمل تنص القوانين والتقاليد في أوربا على ضرورة قضاء فترة من التدريب على نوع معين من العمل على الرغم من اختلاف درجات صعوبة العمل في الأماكن المختلفة بينما تترك العمل الآخر دون تغيير.

ومن المعقول أن ترتفع أجور العمال الميكانيكيين والفنيين إلى حد ما عن أجور العمال العاديين. ولهذا يعتبر المشتغلون في هذه الأعمال في مرتبة أعلى من غيرهم من المشتغلين في غيرها من الأعمال. ويعتبر التعليم في الفنون التي تتطلب قدرًا من الذكاء والمهن الحرة أكثر مشقة ونفقة من غيرها من المهن البسيطة.

ثالثًا- تختلف أجور العمال في مختلف المهن باختلاف حالة التوظيف من الاستقرار أو عدمه.

رابعًا– تختلف أجور العمال بتفاوت درجة الثقة التي يمنحها صاحب العمل للعمال. فأجور الصياغ والعمال في محلات المجوهرات تفوق في كل مكان أجور كثير من غيرهم من العمال الذين قد يقتضي عملهم قدرًا أكبر من الذكاء. فنحن نعهد بصحتنا للأطباء وبثرواتنا أو في بعض الأحيان بحياتنا وسمعتنا لرجال القضاء ولذلك لا يمكن أن تكون هذه الثقة في مأمن إذا كان الأفراد الذين ينعمون بها في حالة وضيعة. فلابُد أن يكون جزاؤهم كبيرًا بحيث يتيح لهم المكانة السامية التي تقتضيها هذه الثقة. ولابد من أن يزيد من مقدار سعر عملهم الوقت والمال اللذين ينفقونهما في سبيل حصولهم على العلم.

وخامسًا– تختلف أجور العمال في مختلف الأعمال بتفاوت درجة النجاح أو الفشل في العمل. وتختلف إمكانية تأهيل الفرد لعمل معين يتطلب قدرًا من التدريس باختلاف الأعمال نفسها. ويكاد النجاح يكون مضمونًا في الأعمال الآلية بينما أنه غير مضمون في المهن الحرة. فإذا تعلم ابنك في محل لصناعة الأحذية فما من شك في أنه سيتمكن من صناعة زوج من الأحذية ولكنك لو بعثت به لدراسة القانون فلن يكون لديك أمل في نجاحه في هذا المجال إلا بما يعادل نسبة ٥ في المائة

مثلًا. ويختلف معدل الربح في مختلف مجالات استثمار رأس المال باختلاف درجة ضمان الربح. ويكون الربح أكثر ضمانًا في مجال التجارة الداخلية عنه في مجال التجارة الخارجية وهو أكثر ضمانًا في بعض فروع التجارة الخارجية عنه في البعض الآخر. فالربح العائد من التجارة مع أمريكا الشمالية مثلًا أكثر ضمانًا من العائد من التجارة مع جامايكا.

وتتفاوت درجة معدل الربح الطبيعي بتفاوت درجة المخاطرة التي يكتنفها الاستثمار. ويبدو أن معدل الربح لا يزيد بنسبة ثابتة مع زيادة المخاطرة بحيث يعوضها تمامًا إذ غالبًا ما يفلس أصحاب رؤوس الأموال في الأعمال التي يزيد منها عنصر المخاطرة.

ومن العوامل الخمسة السابقة الذكر التي تغير أجور العمال نجد عاملين فقط يؤثران على رأس المال وهما عامل ملاءمة العمل أو عدم ملاءمته وعامل المخاطرة أو الضمان الذي يصاحب العمل.

أما عن عامل ملاءمة العمل أو عدم ملاءمته فهناك اختلاف بسيط أو بالأحرى ليس هناك اختلاف في الجزء الأكبر من شتى مجالات استخدام رأس المال غير أن هناك اختلافًا كبيرًا في

مجال استخدام العمل. وعلى الرغم من أن الربح العادي لرأس المال يزيد بزيادة عنصر المخاطرة فيبدو أنه لا يزيد بنسبة ثابتة. ولابُد أن يترتب على ذلك أن يميل المعدل العادي أو المتوسط للربح في كل مجال من مجالات استخدام رأس المال إلى أن يكون في مستوى واحد أكثر من الأجور التي تقابل أنواع العمل المختلفة.

إن الاختلاف بين دخلي العامل العادي والمحامي أو الطبيب الكثيري الأعمال أكثر من الاختلاف بين الأرباح العادية في أي فرعين مختلفين من فروع التجارة. وإلى جانب ذلك فالاختلاف الواضح في أرباح أنواع التجارة المختلفة خدعة تنشأ عن تمييزنا لما يجب أن نعتبره أجرا عما يجب أن يعتبر ربحًا.

إن البقال الذي يملك دكانًا صغيرًا في إحدى البلدان الساحلية الصغيرة قد يبلغ ربحه ٤٠% أو ٥٠% على رأس ماله البالغ ١٠٠ جنيه. بينما لا يكاد يحصل تاجر الجملة في نفس البقعة على أكثر مما يتراوح بين ٨% أو ١٠% من رأس ماله الذي قد يبلغ ١٠,٠٠٠ جنيه. أن صناعة البدال قد تكون ضرورية لراحة السكان وقد لا يسمح ضيق السوق باستثمار مبلغ أكبر من رأس المال في هذا العمل.

ويجب ألا يعيش الرجل على تجارته فحسب بل عليه أن يعيش عليها بما تقتضيه منه. وإلى جانب امتلاكه لرأس المال البسيط يجب عليه أن يتمكن من القراءة والكتابة والحساب وأن يكون حكمه صائبًا في تقدير خمسين أو ستين نوعًا من السلع في تقدير أسعارها وجودتها والأسواق التي يمكنه أن يحصل منها على هذه السلع بأرخص الأسعار. ومجمل القول: يجب أن يكون لديه المعلومات الكاملة التي يجب أن يتمتع بها التاجر الكبير ولا يُمكن أن يمنعه من القيام بعمل التاجر الكبير إلا حاجته إلى رأس المال الكافي ولا يمكن أن نعتبر ما نكسبه من عملة قد يبلغ ٣٠ أو ٤٠ جنيهًا أجرًا كبيرًا على الجهد الذي يبذله.

وإذا خصمنا هذا المبلغ من الأرباح التي تبدو هائلة فلن يبقى إلا قدرًا أكبر بقليل من الأرباح العادية لرأس المال والجزء الأكبر من الربح الواضح هو في هذه الحالة أيضًا أجر حقيقي.

إن الفرق بين ربح التجزئة الظاهر وبين ربح تجارة الجملة أقل بكثير في العواصم عما هو في البلدان الصغيرة والقرى. وحيث يُمكن استثمار مبلغ ١٠,٠٠٠ جنيه في تجارة البدال فإن أجر البدال عن عمله لابد أن يكون مبلغًا زهيدًا يضاف إلى

الأرباح الحقيقية التي تعود على رأس المال الكبير هذا. ولذلك تكون الأرباح الظاهرة التي يجنيها تاجر التجزئة الثري أقرب في مستواها إلى أرباح تاجر الجملة.

وعلى هذا الأساس تكون السلع المباعة بالتجزئة عموما رخيصة وكثيرًا ما تكون أرخص في العواصم عنها في البلدان الصغيرة والقرى فكيرًا ما يجمع الأفراد ثروات طائلة من بداية صغيرة في العواصم ونادرًا ما يجمع الأفراد أية ثروة في القرى. ولا يُمكن أن تتسع التجارة بازدياد كمية رأس المال في القرى نظرًا لضيق السوق فيها. لذلك على الرغم من أن معدل ربح شخص معين في مثل هذه الأماكن قد يكون عاليًا جدًا فإن كميته لا يمكن أن تكون كبيرة جدًا.

أما في المدن الكبرى فعلى العكس من ذلك إذ أن التجارة يمكن أن تتسع بزيادة رأس المال، وتزيد سمعة الرجل المقتصد الناجح أسرع من زيادة رأسماله.

وقلما يحدث أن تتكون ثروات طائلة حتى في المدن الكبرى في أي فرع معروف من فروع التجارة إلا إذا كان ذلك نتيجة لطول حياة الصناعة ولاقتصادها. ولكن تتحقق في بعض الأحيان ثروات طائلة في بعض الأماكن نتيجة لما نطلق عليه

مهنة المضاربة في السوق ولا تتيح الظروف الخمسة السابقة – على الرغم مما تتيحه من الاختلاف والتباين في أجور العمال وأرباح رأس المال – لا تتيح شيئًا من المحاسن أو المساوئ سواء الحقيقية أم الخيالية التي تكتنف شتى مجالات استخدام أي منهما، وتتميز تلك الظروف بطابع خاص بحيث يقابلها ربح ضئيل في بعض المجالات ويقابلها ربح كبير في البعض الآخر. ولكي تسود هذه المساواة في جميع مساوئها ومحاسنها فلا بد من توفر ثلاثة عناصر حتى عندما تتاح الحرية المطلقة.

فأولًا يجب أن تكون الأعمال معروفة وقائمة منذ فترة طويلة في المناطق المجاورة وثانيًا يجب أن تكون في حالتها العادية أو بالأحرى حالتها الطبيعية. وثالثًا يجب أن تكون الأعمال الوحيدة أو الرئيسية التي يهتم بها المشتغلون بها.

وعادة ما يكون السوق في الدول الغنية متسعًا بحيث تكون أية حرفة كافية لاستيعاب كل العمال ورؤوس الأموال المستخدمة بهذه الحرفة. وكثيرًا ما نجد أمثلة على أشخاص يعيشون على عمل واحد ويستمدون في نفس الوقت بعض المزايا من عمل آخر في الدول الفقيرة.

الجزء الثاني

فقدان المساواة في سياسة أوربا الاقتصادية

تلك هي عناصر عدم المساواة في مزايا ومساوئ شتى مجالات استخدام العمل ورأس المال التي يجب أن تتيحها العوامل الثلاثة التي يجب توافرها كما ذكرنا آنفًا حتى عندما تتاح الحرية المطلقة غير أن سياسة أوربا الاقتصادية- بعدم تركها الأشياء تسير في حرية مطلقة تثير عوامل أخرى لعدم المساواة ذات أهمية أكبر من العوامل السابقة. ويحدث هذا بإحدى الطرق الثلاث التالية:

أولًا- بقصر المنافسة في بعض أنواع الأعمال على عدد من الأفراد أقل من العدد الذي لديه استعداد للدخول.

ثانيًا- بزيادة المنافسة عن الحدود الطبيعية لها.

ثالثًا- بإعاقة التداول الحر للعمل ورأس المال في مكان إلى آخر.

الفصل الحادي عشر
الريع

إن الريع الذي يعتبر الثمن الذي يدفع نظير استخدام الأرض هو بالطبع أكبر ثمن يمكن أن يدفعه المستأجر في الظروف الواقعية للأرض. وعند وضع شروط عقد الإيجار يحاول صاحب الأرض ألا يترك له أي نصيب من النتاج أكبر مما يكفي للمحافظة على رأس المال الذي يستعين به في شراء البذور ودفع الأجور وشراء الماشية وإطعامها وشراء الأدوات اللازمة لفلاحة الأرض بالإضافة إلى الأرباح العادية لرأس المال المستثمر في الزراعة في هذه المنطقة وغيرها من المناطق المجاورة لها. ويعتبر هذا أقل نصيب يمكن أن يقنع به المستأجر دون أن يتعرض للخسارة.

وقلما يكون لدى صاحب الأرض النية في أن يتيح له جزءًا أكبر وهو يحاول أن يحتجز لنفسه أي جزء من إنتاج الأرض يزيد على هذا القدر أو بعبارة أدق أي جزء من ثمن الإنتاج يزيد على هذا القدر على أنه ريع للأرض وهو أكبر ثمن يمكن أن يدفعه

المستأجر في الظروف الطبيعية للأرض. والواقع أن تساهل صاحب الأرض وجهله في كثير من الأوقات يدفعانه إلى تقبل مبلغ أقل كما يحدث أحيانًا، بل يحدث أن يتعهد مالك الأرض – عن جهل – بدفع مبلغ أكبر قليلًا من الأرباح العادية لرأس المال المستثمر في الفلاحة.

وقد يعتبر هذا الجزء ريعًا طبيعيًا للأرض أو الإيجار الذي يجب أن يكون عليه إيجار الأرض في معظم الأحيان. وقد يعتقد أن إيجار الأرض كثيرًا ما يكون أكبر من الربح أو الفائدة على رأس المال الذي ينفقه صاحب الأرض لإدخال الإصلاحات عليها. وقد يكون هذا صحيحًا بعض الشيء أحيانًا. فصاحب الأرض يطالب بإيجار حتى للأرض غير المستصلحة أما الفائدة أو الربح اللذين يطالب بهما نظير نفقات الاستصلاح فتضاف قيمتهما إلى الريع الأصلي.

وإلى جانب ذلك عادة لا تتم هذه الاستصلاحات برأس مال صاحب الأرض ولكنها تتم برأس مال المستأجر. وعندما يحل وقت تجديد العقد يطالب مالك الأرض بزيادة الإيجار وكأنه هو الذي قام بكل الإصلاحات اللازمة. وهو يطالب أحيانًا بالريع على الأرض الذي يخرج عن طاقة البشر استصلاحها. فالغفلق

مثلًا نوع من أنواع الأعشاب البحرية التي تعطينا عند حرقها ملحًا قلويًا يستخدم في صناعة الزجاج والصابون وفي أغراض عديدة أخرى، وهو ينمو في عدة أماكن ببريطانيا ولا سيما في اسكتلندا على الصخور التي تقع تحت سطح الماء والتي تغطيها مياه البحر مرتين ولا تزيد كمية هذه النباتات نتيجة للصناعة الإنسانية.

غير أن مالك الأرض التي يحيطها شاطئ ينمو عليه هذا العشب يطالب بريع لهذا الشاطئ لا يقل عن ريع الأرض التي تزرع قمحًا.

ويزخر به البحر في المناطق المحيطة بجزر شتلاند بشكل غير عادي مما يجعل هذه الحرفة عملًا رئيسيًا يعيش عليه السكان ولكن لكي يستفيد السكان من نتاج الماء لابد أن يجدوا لهم مسكنًا في الأراضي المجاورة، لذلك يقدر ريع الأرض لا بمقدار استفادة الفلاح من أرضه ولكن بمقدار استفادته من الأرض والماء في آن واحد.

ويدفع جزءًا منه على شكل سمك. وهذا مثل وأحد من الأمثلة القليلة التي يدفع منها الريع على شكل جزء من ثمن السلعة في تلك البلاد..

هكذا يكون الريع الذي يعتبر الثمن الذي يدفع نظير استخدام الأرض ثمنًا احتكاريًا بطريق طبيعي. وليس هناك أية نسبة بينه وبين ما يخصصه مالك الأرض لاستصلاح الأرض أو ما يمكن أخذه ولكن يمكن أن ينسب الريع إلى ما يمكن أن يدفعه الفلاح. ولا يمكن أن يعرض في السوق إلا ذلك القدر من نتاج الأرض الذي يكفي ثمنه العادي ليحل محل رأس المال الذي يجب أن يستثمر لعرض النتاج في السوق بالأرباح العادية.

وإذا كان الثمن العادي أكبر من ذلك فإن الجزء الفائض سيعتبر ريعًا، وإذا لم يكن أكبر على الرغم من عرض السلعة في السوق فلا يمكن أن يدر ريعًا على مالك الأرض ويتوقف السعر على الطلب في زيادته أو نقصه.

وهناك بعض أجزاء من نتاج الأرض لابد أن يكون طلبها كبيرًا بحيث يكفل ثمنًا أعلى مما يكفي لعرض السلعة في السوق، وهناك أجزاء أخرى قد لا يكون الطلب عليها كبيرًا بحيث يكفل ارتفاع سعر السلعة. ولابد في الحالة الأولى من أن يكفل ريعًا لمالك الأرض بينما أنه قد يكفل أحيانًا ريعًا وقد لا يكفله أحيانًا أخرى تبعًا لاختلاف الظروف. لذلك نلاحظ أن الريع يدخل في نطاق سعر السلع وإن كان ذلك يحدث بطريقة

مختلفة عما هو بالنسبة للأجور أو الأرباح. أن ارتفاع الأجور والربح أو انخفاضهما هو الذي يسبب ارتفاع السعر أو انخفاضه والواقع أن ثمن أية سلعة معينة يرتفع أو ينخفض لارتفاع مستوى الأجور والأرباح اللازمة لعرض هذه السلعة في السوق. وهي قد تكفل ريعًا مرتفعًا أو منخفضًا أو لا تكفل ريعًا على الإطلاق تبعًا لارتفاع السعر أو انخفاضه.

أن مقارنة أهمية تلك الأجزاء من نتاج الأرض التي تكفل دائمًا بعض الريع، وبأهمية الأجزاء التي قد تكفل ريعًا في بعض الأحيان ولا تكفله أحيانًا، وأخيرًا أهمية التغيرات التي تطرأ على القيمة النسبية لهذين النوعين المختلفين من النتاج غير الموضوع- هذه المقارنة تضطر إلى تقسيم هذا الفصل إلى ثلاثة أجزاء.

الجزء الأول

عندما يتعادل نتاج الأرض بالريع

حيث أن الناس يتضاعفون من حيث العدد بتضاعف وسائل معيشتهم – مثلهم في ذلك مثل جميع الحيوانات الأخرى – فإن الطلب دائم على الغذاء وإن تغيرت درجته ويتطلب توفير

المواد الغذائية دائمًا قدرًا من العمل مع وجود الشخص الذي هو على استعداد لأن يفعل شيئًا للحصول على هذا الطعام.

والواقع أن مقدار العمل الذي يتطلبه الطعام لا يتعادل دائمًا مع ما يحفظ الأود نتيجة لارتفاع الأجور التي تعطى في بعض الأحيان، ولكن من الممكن أن يتطلب معاش العمال قدرًا من العمل يتساوى مع العدد اللازم من العمال طبقًا لذلك المعدل الذي يمكن أن يعيش عليه العمال في المناطق المجاورة.

أن الأرض في أي موقع تقريبًا تنتج كمية من الطعام أكبر من أن تكفي لإعالة جميع العمال اللازمين لإعداد السلعة لعرضها في السوق ودائمًا ما يزيد الفائض عن المقدار الكافي ليحل محل رأس المال الذي استخدم ذلك العمل والأرباح. لذلك يبقى دائمًا جزء يأخذه مالك الأرض كريع.

وأكثر الأراضي وحشة في النرويج واسكتلنده تنتج أعشابًا صالحة لرعي الماشية التي تزيد كمية الألبان واللحوم التي تغلها عما يلزم لا لإعالة جميع العمال اللازمين للعناية بها ولدفع الربح العادي للمزارع أو صاحب القطيع فحسب ولكن لضمان جزء بسيط كريع لمالك الأرض.

أن الريع يزيد بنسبة زيادة جودة المرعى ولا تكفي مساحة الأرض لعدد أكبر من الماشية فحسب بل أنه كلما قلت مساحة الأرض اللازمة للرعي كلما قل عدد العمال اللازمين للعناية بالماشية ولجمع نتاجها. ويكسب مالك الأرض من طريقين أولًا من زيادة النتاج وثانيًا من قلة عدد العمال اللازمين للحصول على النتاج المطلوب.

ولا يختلف ريع الأرض باختلاف درجة خصوبة الأرض مهما كان نتاجها بل أنه يختلف باختلاف موقعها مهما كانت خصوبتها. أن الأرض في المناطق المجاورة لإحدى البلاد تدر ريعًا أكبر مما تغله الأرض التي تساويها من حيث الخصوبة في منطقة نائية عن البلاد.

وعلى الرغم من أن الأولى قد لا تتطلب عددًا من العمال أكبر من العدد الذي تتطلبه الثانية لفلاحتها فلابد من أن تتكلف السلع كثيرًا عند نقلها من المناطق البعيدة إلى السوق. لذلك لابد من أن يزيد عدد العمال الذين يعيشون عليها ولابد من أن يقل الفائض الذي يحصل منه الفلاح على ربحه وصاحب الأرض على ريع أرضه غير أن معدل الأرباح في الأصقاع البعيدة كما بينا من قبل أعلى مما هو في المناطق المحيطة بإحدى المدن

الكبرى. لذلك لابد وأن تؤول نسبة أقل من هذا الفائض القليل إلى مالكي الأرض.

إن ريع ربح المراعي غير المستصلحة – بعد إدخال التحسينات عليها – يقوم بتحديدهما ريع وربح الأراضي التي تم استصلاحها كما يقوم بتحديد هذين الآخرين ريع وربح الأراضي المزروعة قمحًا.

ويستغل الجزء الأكبر من الأراضي الصالحة للزراعة في جميع الدول الكبرى في إنتاج الطعام للإنسان أو الماشية. ويقوم ريع هذه الأراضي وربحها بتحديد ريع جميع الأراضي الأخرى المستصلحة فإذا كان أي نتاج معين يغل ربما أقل مما تغله هذه الأراضي ستتحول سريعًا إلى زراعة القمح أو إلى الرعي ولكن إذا كان النتاج يغل ربحًا أكثر كثيرًا من الأراضي المزروعة قمحًا أو التي تغطيها أعشاب الرعي ستتحول إلى هذا النتاج.

والواقع أن الإنتاج الذي يتطلب نفقات استصلاح أكثر أو نفقات أكثر لزراعته سنويًا يبدو أنه يغل في الحالة الأولى ريعًا أكبر ويغل في الحالة الثانية ربحًا أكبر مما تغله الأراضي المزروعة قمحًا أو المراعي غير أن هذه قلما ارتفعت لتكون أكثر من مجرد فائدة معقولة أو تعويض عن النفقات الزائدة.

ويبدو أن الميزة التي يحصل عليها مالك الأرض من إدخال هذه التحسينات على أرضه لم تكن في أي وقت من الأوقات أكثر من القدر الكافي لتعويض نفقات التحسينات الأصلية. ويحدد ريع الأرض الصالحة للزراعة التي تنتج الطعام للإنسان – يحدد ريع الجزء الأكبر من الأراضي الزراعية الأخرى.

ولا يمكن أن يغل أي نتاج معين ريعًا أقل لأن الأرض ستستغل في هذه الحال سريعًا في زراعة نوع آخر هذا كما أنه لو كان هناك نتاج يغل ريعًا أكبر من غيره عمومًا فإن سبب ذلك صغر مساحة الأرض الملائمة لمواجهة الطلب الفعلي.

ويعتبر القمح المحصول الرئيسي للأرض الذي ينتفع منه الإنسان بطريق مباشر، لذلك فإن ريع الأرض المزروعة قمحًا يقوم في أوربا – باستثناء حالات معينة – بتحديد ريع جميع الأراضي الزراعية الأخرى.

وليس ثمة ما يدعو بريطانيا إلى أن تحسد فرنسا على كرومها أو إيطاليا على ما تنتجه من الزيتون وذلك لأن قيمة هذين المحصولين تتحدد بقيمة محصول القمح الذي لا تقل أراضي بريطانيا خصوبة في إنتاجه عن الأراضي المماثلة لها في أي من البلدين.

وإذا كان – في أي بلد من البلدان – لابُد من الحصول على الخضروات المحببة للإنسان من نبات تنتج منه الأراضي العادية كمية أكبر بكثير من كمية القمح التي تنتجها أكثر الأراضي خصوبة فلابد من أن يزيد الريع الذي يحصل عليه مالك الأرض أو كمية الفائض من الطعام التي ستبقى له بعد دفع أجور العمال وتعويض رأس مال الفلاح مع توفير مبلغ كربح.

ومهما كان المستوى الذي يمكن أن يعيش عليه العمال فإن ازدياد كمية الفائض قد تزيد دائمًا عدد العمال وتمكن بالتالي مالك الأرض من شراء أو طلب عدد أكبر منهم وستزيد بلا شك القيمة الحقيقية لريعه وسلطته الحقيقية وطلبه لضروريات الحياة ومستلزماتها التي يستطيع أن يتيحها له عمال غيره من أصحاب الأعمال.

الجزء الثاني

تضارب الريع مع نتاج الأرض

يبدو أن طعام الإنسان هو النتاج الوحيد للأرض الذي يتيح دائمًا – ولابُد من أن يتيح – بعض الريع لمالك الأرض فقد تتيح أنواع أخرى من النتاج ريعًا وقد لا تتيحه أحيانًا تبعًا لاختلاف

الظـروف. ويعتبـر الملـبس والمســكن الضـرورتين التـاليتين فـي الأهميـة للجـنس البشـري بعـد الطعـام. وقـد تتـيح الأرض غيـر المستغلة المواد الخام اللازمة للملبس والمسكن لعدد من الناس أكبر من العدد الذي تستطيع أن تطعمه منهم.

وعند استصلاحها يُمكن أن تطعم عددًا من الناس أكبر من العدد الذي تستطيع أن تزوده بهذه المواد وعلى الأقل بالطريقة التـي يطالـب بهـا النـاس هـذه المـواد وكمـا يريـدون أن يـدفعوا مقابلها. لذلك نجد في الحالة الأولى كمية وفيرة من هذه المواد التي ليس لها إلا قيمة ضئيلة أو التي قد لا يكون لها قيمة على الإطلاق.

وفي الحالة الثانية نجد الندرة التي تزيد من قيمتها. وفي الحالة الأولى تلقي كمية كبيرة من المواد على أنها عديمة القيمة، أما ثمن كمية المواد المستخدمة فيتساوى فقط مع أجور العمال ونفقات أعداد المواد للاستخدام ولا يمكن بذلك أن تكفل أي ريع لمالك الأرض.

أما في الحالة الثانية فتستخدم جميع المواد وكثيرًا ما يزيد الطلب عن الكمية الموجودة.

وقد يكون هناك شخص ما على استعداد دائمًا لأن يدفع عن كل جزء من المواد التي يطلبها مبلغا أكبر من المبلغ الكافي لدفع النفقات اللازمة لنقل السلع إلى السوق. لذلك يمكن أن يدر ثمنها دائمًا بعض الريع إلى مالك الأرض.

أن البلاد غاصة بالسكان لا بالنسبة لعدد الأفراد الذين يمكن أن يتيحه لهم نتاج البلاد من الملبس والمسكن ولكن بالنسبة لعدد الأفراد الذين يُمكن أن تكفل لهم الطعام وعندما يتوفر الطعام يكون من اليسير الحصول على الملبس والمسكن اللازمين.

ولكن على الرغم من أن هذين الشيئين الضروريين متوفران فكثيرًا ما يكون من العسير العثور على الطعام.

وما نسميه بالمنزل في بعض مناطق المستعمرات البريطانية يمكن أن يتم بناؤه نتيجة لعمل يؤديه شخص واحد في خلال يوم واحد.

وتتطلب أبسط أنواع الملابس كجلود الحيوان مثلًا قدرًا أكبر من العمل لإعدادها للاستخدام ولكنها على أي حال لا تتطلب قدرًا كبيرًا جدًا.

أن ١٥% من مقدار العمل الذي يبذل في خلال عام بأكمله أو أقل من هذا العدد بقليل في البلاد البدائية البربرية يكفي لتزويد الناس بالملبس والمسكن اللذين يفيان بحاجة الجزء الأكبر من الناس هذا بينما لا يكفي ٩٩% من السكان لإنتاج كمية من الطعام أكثر مما يفي بحاجة الناس.

ولكن عندما يكفي العمل الذي تقوم به أسرة واحدة لتزويد أسرتين بالطعام اللازم – باستمرار استصلاح الأرض وإدخال التحسينات عليها – يصبح مقدار العمل الذي يقوم به نصف المجتمع كافيًا لتزويد جميع أفراد المجتمع بالطعام. وعندئذ يُمكن استخدام النصف الآخر أو على الأقل الجزء الأكبر لإنتاج أشياء أخرى أو لسد حاجات ورغبات الجنس البشري الأخرى.

ويعتبر الملبس والمسكن والأثاث المنزلي وما نسميه بالأدوات – تعتبر كل هذه الأشياء من الأمور الرئيسية التي تمثل حاجاتنا ورغباتنا. ولا يستهلك الرجل الغني كمية من الطعام أكثر مما يستهلكها جاره الفقير.

أما من حيث النوع فتختلف السلع كل الاختلاف وقد يتطلب انتقاؤها وإعدادها قدرًا أكبر من العمل والبراعة هذا بالرغم من أنها لا تختلف أبدًا من حيث الكمية. ولكن بمقارنة

القصر المنيف وملابس الغني بكوخ الفقير وملابسه المهلهلة فإننا سنلحظ أن الفرق بين الملبس والمسكن والأثاث عند كليهما كبير من حيث النوع والكمية.

أن الرغبة في الحصول على الطعام تتحدد عند كل إنسان بطاقة المعدة ولكن يبدو أن الإقبال على مباهج الحياة والزينات في المباني والملابس والأثاث – يبدو أن الإقبال على كل هذه الأشياء لا يقف عند حد معين.

لذلك يكون الذين لديهم القدرة على شراء كمية أكبر من الطعام لاستهلاكها على استعداد لاستبدال الفائض أو الثمن الذي يقابله بملذات من نوع آخر. وما يفيض على كفاية الرغبة المحدودة يستبدل بإرضاء الرغبات التي لا يمكن إرضاؤها والتي يبدو أنها غير محدودة.

ولكي يحصل الفقراء على قوتهم فإنهم يبذلون مجهودهم لإنتاج ملذات الأغنياء وهم في سبيل ذلك يتنافسون على رخص الأسعار وبلوغ مستوى الكمال بالإنتاج.

ويزيد عدد العمال بزيادة كمية الغذاء أو باطراد إدخال التحسينات على الأرض.

وكلما كانت طبيعة عملهم تسمح بتقسيم العمل فإن كمية المواد التي يُمكن أن يستخدموها في الإنتاج تتزايد بنسبة أكبر من تزايد عدد العمال، ومن هنا ينشأ الطلب على كل نوع من أنواع المواد التي يمكن أن تستخدمها المخترعات الإنسانية سواء النافع منها أو ما يستخدم للزينة في المباني والملابس وأثاث المنازل كما ينشأ الطلب على بقايا الحيوانات والمعادن الموجودة في باطن الأرض والمعادن والأحجار النفيسة.

ولا يصير الطعام، نتيجة لذلك، المصدر الأصلي للريع بل إن كل جزء آخر من أجزاء إنتاج الأرض التي تغل ريعًا فيما بعد يستمد ماله من قيمة من تحسين قدرة العمال على إنتاج الطعام بالاستعانة باستصلاح الأراضي، أما الأجزاء الأخرى من إنتاج الأرض التي تدر ريعًا فيما بعد فهي لا تدره على الدوام ولا يعتبر الطلب عليها حتى في الدول المتقدمة كافيا لرفع الأسعار عما يكفي لدفع أجور العمال ولتعويض رأس المال الذي يجب أن يستخدم لجلب الإنتاج إلى السوق. وتتوقف كل هذه الأمور على الظروف المختلفة السائدة في أي وقت من الأوقات.

الجزء الثالث

أثر التقدم في سفر المنتجات

الأثر الطبيعي لاستمرار إدخال التحسينات الفنية هو خفض السعر الحقيقي تدريجيا لجميع المنتجات تقريبًا. وربما انخفض أيضًا سعر العمل بالنسبة لجميع المنتجات دون استثناء.

ونتيجة لتقدم الآلات وزيادة مهارة العمال والمضي في سياسة تقسيم العمل وتوزيعه – ويعتبر كل ذلك من الآثار الطبيعية لإدخال التحسينات – نتيجة لذلك يتطلب تنفيذ أي عمل من الأعمال قدرًا أقل من العمل وعلى الرغم من أنه لابُد أن يرتفع السعر الحقيقي للعمل بشكل ملحوظ نتيجة لازدهار الأحوال في المجتمع فإن انخفاض مقدار العمل المطلوب سيزيد كثيرًا على أكبر زيادة يمكن أن تطرأ على سعر العمل.

والواقع أن هناك قليلًا من الصناعات التي سيربو فيها الارتفاع الضروري في السعر الحقيقي للمواد الخام على جميع المزايا التي يُمكن أن ينتجها تقدم فن الصناعة.

ولكن في جميع الحالات التي لا يرتفع فيها السعر الحقيقي للمواد الخام على الإطلاق أو لا يرتفع فيها ارتفاعًا كبيرًا ينخفض السعر الحقيقي للسلعة المصنوعة بشكل ملحوظ.

وقد ظهر هذا بشكل واضح جدًا في خلال القرنين الثامن عشر والتاسع عشر في الصناعات التي تستخدم فيها المعادن الرخيصة.

ختام الفصل

سأختتم هذا الفصل منوها بأن كل تقدم في ظروف المجتمع يميل إما عن طريق مباشر أو عن طريق غير مباشر إلى زيادة الريع الحقيقي للأرض وإلى زيادة ثروة مالك الأرض الحقيقية وقدرته على طلب العمل أو نتاج عمل الآخرين. ويميل اطرد التقدم والتحسين إلى زيادة الريع مباشرة.

ولابُد من أن يزيد نصيب مالك الأرض من نتاج الأرض بزيادة هذا النتاج، والواقع أن ارتفاع السعر الحقيقي لنتاج الأرض الخام الذي هو في الأصل نتيجة للتوسع في الاستصلاح والذي يصبح بعدئذ سببًا للمضي في توسيع نطاق الاستصلاح وهذا الارتفاع في السعر يميل إلى رفع ريع الأرض بطريق مباشر وبنسبة

أكبر، أن القيمة الحقيقية لنصيب مالك الأرض أي طلبه لعمل الآخرين لا يزيد بزيادة قيمة الإنتاج فحسب بل أن نسبة نصيبه إلى النتاج الكلي تزيد بزيادة القيمة الحقيقية. ولا يتطلب هذا النتاج بعد ارتفاع سعره الحقيقي عملًا لتجميعه أكثر مما كان يتطلبه من قبل.

لذلك ستكفي نسبة أقل من العمل لتعويض رأس المال الذي استخدم هذا العمل بالإضافة إلى ربح عادي. وبالتالي فإن زيادة النسبة تعود على مالك الأرض. وهكذا فإن كل هذه التحسينات في القوة الإنتاجية للعمل التي تميل إلى خفض السعر الحقيقي للمنتجات تميل بشكل مباشر إلى رفع الريع الحقيقي الذي تدره الأرض.

ويستبدل مالك الأرض ذلك الجزء من نتاجه الخام الذي يفيض عن استهلاكه أو بعبارة أخرى يستبدل ثمن ذلك الجزء بنتاج مصنوع. وما يخفض السعر الحقيقي في الحالة الأولى يرفعه في الحالة الثانية. فنفس الكمية من النتاج الخام تصبح نتيجة لذلك معادلة لكمية أكبر من النتاج المصنوع ومن ثم يتمكن مالك الأرض من شراء كمية أكبر من طيبات الحياة ومباهجها وألوان الترف التي يتاح له أن يشتريها.

إن كل زيادة في الثروة الحقيقية التي يمتلكها المجتمع وكل زيادة في مقدار العمل النافع المستخدم في هذه الثروة تميل عن طريق مباشر إلى رفع الريع الحقيقي للأرض. وترجع نسبة معينة من هذا العمل طبعًا إلى الأرض. فيستخدم عدد أكبر من الأفراد والماشية لفلاحة الأرض كما يزيد النتاج بزيادة رأس المال المستخدم ويزيد أيضًا الريع بزيادة النتاج.

وعلى العكس من ذلك فإهمال فلاحة الأرض وعدم استصلاحها وهبوط السعر الحقيقي لأي جزء من أجزاء نتاج الأرض الخام وارتفاع السعر الحقيقي للمنتجات الصناعية نتيجة لتدهور فن الإنتاج والصناعة وانخفاض الثروة الحقيقية في المجتمع- كل هذه العوامل تعمل من الناحية الأخرى على خفض الريع الحقيقي للأرض وخفض الثروة الحقيقية التي يمتلكها مالك الأرض وقلة قدرته على طلب العمل أو نتاج عمل الآخرين.

ومن المُلاحظ أن النتاج الكلي السنوي للأرض والعمل في كل دولة أو بعبارة أخرى الثمن الإجمالي للنتاج السنوي ينقسم بشكل طبيعي إلى ثلاثة أقسام هي ريع الأرض وأجور العمال وربح رأس المال ويعتبر دخلًا لثلاث فئات مختلفة من الناس

الفئة الأولى تعيش على الريع والفئة الثانية تعيش على الأجور والفئة الثالثة تعيش على الربح.

هذه هي الفئات الثلاثة الرئيسية والأصلية في كل مجتمع متمدين تحصل كل فئة أخرى منها على دخلها.

وتتصل مصلحة الفئة الأولى من هذه الفئات الثلاثة بمصلحة المجتمع العامة ويتضح لنا هذا مما سبق أن قلناه فما يفيد الفئة الأولى أو يضرها لابد من أن يفيد الفئة الثانية أو يضرها.

وعندما يبحث الناس أي تنظيم للتجارة لا يُمكن أبدًا أن يضللهم ملاك الأراضي من أجل مصلحة فئتهم الخاصة لو كانت لديهم أية معرفة متوسطة بتلك المصلحة. والحقيقة أنهم كثيرًا ما يخطئون في هذه المعرفة المتوسطة. وهم الفئة الوحيدة من الفئات الثلاثة التي لا يكلفها دخلها عملًا ولا عناية والتي يصلها دخلها من تلقاء ذاته مستقلًا عن أي خطة أو مشروع من جانبها.

إن خمولهم الذي يعتبر نتيجة طبيعية للين والأمن الذي يتسم به وضعهم لا يجعلهم جهلة فحسب بل عاجزين عن الاستفادة من تفكيرهم الذي يعتبر أمرًا ضروريًا للتنبؤ بظروف أي تنظيم عام وتفهمها. أما مصلحة الفئة الثانية التي تعيش على الأجور فهي متصلة اتصالًا قويًا بمصلحة المجتمع كما هو الحال

بالنسبة للفئة الأولى. فأجور العمال لا ترتفع أبدًا إلا عندما يستمر الطلب على العمل في الازدياد أو عندما يزداد عدد العمال المستخدمين سنويًا.

وعندما تتوقف الثروة الحقيقية للمجتمع عن النمو تنخفض سريعًا أجور العمال إلى الحد الكافي لتمكين العامل من إعالة أسرته أو لبقاء فئة العمال. وعندما تتدهور حالة المجتمع تنخفض الأجور إلى ما دون هذا المستوى.

أما فئة أصحاب الأعمال فربما ازدادت دخولهم بازدياد الرخاء في المجتمع عن دخول العمال. ولكن ليس هناك أية فئة أخرى تقاسي مثل هذه الفئة عند انخفاض الدخول.

ولكن على الرغم من أن مصلحة العامل تتصل اتصالًا وثيقًا بمصلحة المجتمع فإن العامل يعجز عن فهم مصلحة المجتمع أو عن فهم صلتها بمصلحته الخاصة – ولا يترك له وضعه أي قسط من الوقت يتلقى فيه المعلومات الضرورية، وتتسم ثقافته وتقاليده بطابع خاص يجعله غير لائق لإصدار حكم صائب على الرغم مما قد يبلغه من العلم.

لذلك قلما يسمع صوته في المناقشات العامة وقلما يعار اهتمامًا إلا في بعض المناسبات الخاصة عندما يقوى صوت

أصحاب العمل ويرعونه لا لتحقيق أغراضه ولكن لتحقيق أغراضهم هم.

أما فئة أصحاب الأعمال فهي الفئة الثالثة التي تعيش على الربح. ورأس المال هو الذي يستخدم من أجل الحصول على الربح الذي يحرك الجزء الأكبر من العمل في كل مجتمع.

وتقوم المشروعات والخطط التي يضعها أصحاب رؤوس الأموال بتنظيم وتوجيه جميع العمليات الهامة التي يقوم بها العمال.

ويعتبر الربح هو الغاية التي تستهدفها جميع تلك الخطط والمشروعات، غير أن معدل الربح مثله مثل الريع والأجور لا يرتفع بزيادة الرخاء ولا ينخفض بازدياد الركود في المجتمع. بل أنه على العكس من ذلك منخفض في الدول الغنية ومرتفع في الدول الفقيرة وهو يرتفع جدًا في الدول التي تتدهور بسرعة.

لذلك لا يتصل النفع الذي تجنيه الفئة الثالثة بالنفع العام الذي يجنيه المجتمع اتصال كل من الريع والأجور. ويمثل التجار وأصحاب المصانع نوعين في هذه الفئة من الذين يستخدمون أكبر رؤوس الأموال والذين يجتذبون بثرواتهم أكبر نصيب من اهتمام الناس. وكما أنهم ينظمون الخطط والمشروعات طيلة

حياتهم فإنهم كثيرًا ما يظهرون تفهما أعمق من الجزء الأكبر من المادة في الدولة، وحيث أن أفكارهم تتركز على ما هو في صالح فرع خاص من فروع العمل فإن حكمهم حتى وإن كان في غاية الصراحة قد يمكن الاعتماد علي فيما يتعلق بصالحهم أكثر مما يمكن الاعتماد عليه فيما يتعلق بصالح المجتمع.

وقد يكون توسيع السوق في صالح عامة الناس في كثير من الأحيان غير أن تضييق نطاق المنافسة لابد من أن يكون دائمًا ضد صالحهم وقد يتمكن العملاء – برفع أرباحهم عن مستواها الطبيعي – من أن يفرضوا على بقية المواطنين ضريبة حمقاء تعود عليهم بالنفع.. فيجب الالتفات إلى كل اقتراح بشأن إصدار قانون جديد أو لائحة جديدة في مجال التجارة يصدر عن هذه الفئة ويجب أن ينظر إليه في حذر بالغ ويجب ألا تتم الموافقة عليه إلا بعد أن يفحص فحصًا دقيقًا مسهبًا لا في حذر فحسب بل في ريبة وشك أيضًا. لأن مثل هذا الاقتراح صادر عن فئة من الناس لا تتفق مصالحها تمامًا مع مصالح عامة الناس– فئة في صالحها أن تخدع وأن تظلم عامة الناس بل إن هذه الفئة قد خدعتهم وظلمتهم بالفعل.

الفهرس